



Issue 237 / Year 21 / September 1999
أيلول / سبتمبر 1999 / السنة الحادية والعشرون / العدد 237

هزة في عالم الإتصالات

"إيريديوم" في العناية الفائقة... ...خسائر محتملة للمستثمرين العرب

محمد خلف الحبتور: الخروج من العائلية

رئيس منظمة التجارة العالمية: صعوبات تواجه انضمام الدول النامية

مصر: خطة لتطوير البورصة

الجزائر: تحسن مناخ الإستثمار

شركة أبوظبي للإستثمار: سياسة الباب المفتوح

مقاضاة غازي الصقعبي من شركائه الكويتيين

أمين عام "الأونكتاد": العولمة خلقت 5 أزمات مالية

الميزانية العامة كما في ٣٠ حزيران ١٩٩٩ و ١٩٩٨

الموجودات	١٩٩٩ (بالاف الدولارات)	١٩٩٨ (بالاف الدولارات)
نقد وأرصدة لدى البنوك والمؤسسات المصرفية الأخرى	٦ ١٩٣ ٩١٥	٥ ٨٧٣ ٠٠٧
أوراق مالية حكومية وللمتاجرة	١ ٣٤٨ ٣٧٩	١ ١٤٠ ٧١٨
تسهيلات ائتمانيه / صافي بعد المخصص	٨ ٢٥٨ ٧٢٩	٧ ٧٨٩ ٤٤٨
أوراق مالية للإستثمار/ صافي بعد المخصص	١ ٩٠٢ ٠٢٦	١ ٧٦٣ ٩٥٨
موجودات ثابتة /صافي بعد الاستهلاك	١٧٤ ٥٨٢	١٤٢ ٤٨٦
موجودات أخرى	٦٣٤ ٢٥٧	٤٥٢ ٨٨٢
مجموع الموجودات	١٨ ٥١١ ٨٨٨	١٧ ١٦٢ ٤٩٩
تعهدات العملاء، مقابل كفالات واعتمادات وكمبيالات مقبولة وإلتزامات اخرى (له مقابل)	٦ ٤١٨ ٨١١	٥ ٧٤٩ ٠٨٨
المجموع	**٢٤ ٩٣٠ ٦٩٩**	**٢٢ ٩١١ ٥٨٧**

المطلوبات وحقوق المساهمين	١٩٩٩ (بالاف الدولارات)	١٩٩٨ (بالاف الدولارات)
ودائع العملاء	١٢ ٤٧٠ ١٣٤	١١ ٣٨١ ٢٤٨
ودائع البنوك والمؤسسات المصية	٣ ١٧٦ ٥١٥	٣ ١٨٠ ٦٥١
مطلوبات اخرى	١ ١٠١ ١٦٥	١ ٠١٢ ٠٤٠
مجموع المطلوبات	**١٦ ٧٤٧ ٨١٤**	**١٥ ٥٧٣ ٩٣٩**
حقوق الاقلية	**٣٠ ١٥٢**	**٣٠ ٤٣٣**
رأس المال	١٤٦ ٩٣٧	١٤٦ ٩٣٧
إحتياطي قانوني	١٠٤ ٣٩٢	٧٩ ٥٣٢
إحتياطي إختياري	٢٤٦ ٧٠٦	١٩٦ ٢٨٥
إحتياطي عام	٩٣٥ ٨٥٤	٨٥٣ ٤٨٧
إحتياطيات لدى شركات حل	٣٦٤ ٨٥٢	٣٤٣ ٣٧٨
ارباح مدورة	٢ ٢٤٥	٢ ٢٢٠
المجموع	**١ ٨٠٠ ٩٨٦**	**١ ٦٢١ ٨٣٩**
تعديلات فرق عملة	(٦٧ ٠٦٤)	(٦٣ ٧١٢)
مجموع حقوق المساهمين	**١ ٧٣٣ ٩٢٢**	**١ ٥٥٨ ١٢٧**
مجموع المطلوبات وحقوق المهمين	**١٨ ٤٨١ ٧٣٦**	**١٧ ١٣٢ ٠٦٦**
كفالات واعتمادات وكمبيالا مقبولة والتزامات أخرى (لمقابل)	٦ ٤١٨ ٨١١	٥ ٧٤٩ ٠٨٨
المجموع	**٢٤ ٩٣٠ ٦٩٩**	**٢٢ ٩١١ ٥٨٧**

صافي الأرباح لغاية ١٩٩٩/٦/٣٠ و ١٩٩٨/٦/٣٠ يظهر ضمن بند "مطلوبات أخرى"

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والاعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

ADDRESS

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194
Tel: 740173/4 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 26627 Riyadh 11496
Tel: 4778624 - Fax: 4784946

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel: 2956833 - Fax: 2956918
Email: aiwa@emirates net.ae.

FRANCE:
22 Rue La Boétie 75008 Paris
Tel: (33-1) 42 66 92 71
(33-1) 40 06 00 85
Fax: (33-1) 42 66 92 75

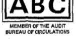
Visit Al-Iktissad Wal-Aamal Web site:
www.aiwa.com.lb

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل • سوريا 50 ل.س • الاردن 3 دينار
- العراق 4 دينار • السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار
- البحرين 2 دينار • قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما
- عمان 2 ريال • اليمن 500 ريالا • مصر 8 جنيهات
- السودان 3 جنيهات • ليبيا 5 دنانير • تونس 2 دينار
- المغرب 50 درهما

- CYPRUS 3£C • AUSTRALIA 10 Aus. $
- U.K. 3£ • CANADA 8C$ • FRANCE 30 F.F.
- GERMANY 14 D.M. • GREECE 400 Drachma
- ITALY 10000 Lir • SPAIN 1000 Peseta
- SWITZERLAND 14 F.S. • U.S.A. 7$.

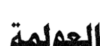
الاشتراك السنوي 100 دولار اميركي



التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات



هذا العدد



العولمة

استضافت بيروت الشهر الماضي، ولأول مرة، اجتماعاً وزارياً للمجموعة الآسيوية ضمن مجموعة الـ 77 تحضيراً للمؤتمر العاشر لـ «الاونكتاد» الذي ينعقد العام المقبل في تايلاند.

«الاقتصاد والأعمال» شاركت في هذا الإجتماع المهم وأجرت مقابلتين أساسيتين مع أمين عام «الأونكتاد» ومع الرئيس الجديد لمنظمة التجارة العالمية اللذين ألقيا الأضواء على ظروف الدول النامية سواء في ظل العولمة وانفتاح الأسواق، أو في مسألة المفاوضات الجارية تحت مظلة منظمة التجارة العالمية.

والواضح أن في الحديثين تأكيد على موضوع قديم – جديد يتعلق بالظروف الصعبة التي تواجهها الدول النامية سواء من جراء الاموال الساخنة التي دخلت إلى الأسواق الناشئة وخلقت فيها أزمات مالية أصابت شظاياها معظم الأسواق، أو من الأوضاع المرتقبة لتدفق البضائع والسلع على البلدان النامية ذات القدرات التنافسية الضخمة التي للمنتجات المحلية قدرة على مواجهتها.

وإذا كانت البلدان العربية، التي هي جزء من مجموعة الدول النامية، تمتعت مؤخراً بتأثيرات محدودة من الأزمات المالية التي عصفت في العالم، فإن ذلك، وبحسب كل المحللين، لم يكن ناتجاً من الحصانة الذاتية للبلدان العربية، بل نتج، وبصورة رئيسية، من عدم انخراط البلدان العربية بالإقتصاد العالمي.

انطلاقاً من ذلك، فإن هذه الميزة التي تمتعت بها البلدان العربية إنما ميزة موقتة، لكنها تعطي فرصة للعالم العربي من أجل تحصين الذات اقتصادياً وإنتاجياً ومصرفياً، واعتماد التشريعات المناسبة استعداداً للإنخراط الآتي آجلاً أم عاجلاً في الإقتصاد العالمي.

★★★★★

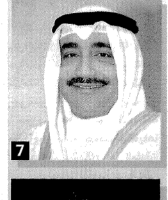
تعرّضت مؤخراً شركة «إيريديوم» لهزة مالية دفعتها إلى اللجوء إلى الفصل الحادي عشر (Chapter 11) في الولايات المتحدة، على أمل أن تتمكن من إعادة هيكلة وضعها المالي ضمن مهلة محددة.

ما هي الخسائر العربية المحتملة في حال الإفلاس النهائي لشركة «ايريديوم»؟ أي تأثير قد ينتج عن المشاريع العربية في مجال الإتصالات؟ «الإقتصاد والأعمال» حاولت تسليط الأضواء على بعض جوانب هذه القضية التي تشغل اهتمام قطاع الاتصالات العالمي.

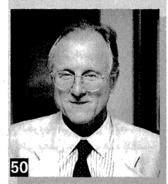
الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal
أيلول / سبتمبر 1999 / العدد 237

المحتويات


22


7


40


50

ماجدة المنسترلي: ماتت أم هربت؟

القضية تترك مضاعفات والخسائر 30 مليون جنيه

أموال المستثمرين في البورصة تحتاج إلى حماية حتى لا تصبح شركة السمسرة أو الوساطة في الأوراق المالية «بذرة» لشركات توظيف الأموال مرة أخرى..

هذا ما أكّدته الأحداث مؤخراً بعد أن قررت هيئة سوق المال «شطب» شركة من أكبر شركات السمسرة وادارة المحافظ في مصر، وبعد قليل توالت الأحداث لتعلن الجرائد موت صاحب الشركة التي تحمل الجنسية الأميركية **ماجدة المانسترلي**، والحكاية ليست لشخص بعينه ولكنها قضية عامة أثارتها أحداث فردية حيث لا توجد ضوابط محددة لإنقاذ أموال المستثمرين من شركات السمسرة إذا ما حدث وتعثرت الشركة أو تمّ شطبها وسحب تراخيصها.

وقبل التطرّق إلى أسس حماية المستثمرين لا بدّ من التعرّف في سطور إلى أحداث مرّت بها السوق المصرية والمستثمرين مؤخراً أهمها حدث وفاة «**ماجدة المانسترلي**» أو إختفاؤها بمعنى آخر كما تقول نيابة الشؤون المالية والتجارية التي تشكك في موت صاحبة شركة ميغافست للسمسرة وإدارة المحافظ.

قدّرت أموال المستثمرين في هذه الشركة بنحو 30 مليون جنيه دخلت في «متاهات» عديدة بين موت صاحبة الشركة وسحب تراخيص الشركة وقرارات هيئة سوق المال المصرية خصوصاً أن هناك جهات عدة ترجّح عدم موت **ماجدة المانسترلي** وهروبها مستغلة بذلك جنسيتها الأميركية.

«الإقتصاد والأعمال» بحثت في أوراق القضية محاولة من خلال التقرير التالي ايجاد الأمان لمستثمري البورصة.

بداية كان اللقاء مع **عبد الحميد ابراهيم** – رئيس هيئة سوق المال – الذي شدد على أن الهيئة اتخذت كافة الإجراءات لحماية حقوق المستثمرين مشيراً إلى أن الهيئة قامت بوقف الشركة مرات عدة ثمّ أحالتها إلى نيابة الشؤون المالية والتجارية وبعدها صدر القرار بوقفها لمدة 3 شهور في نيسان/ أبريل 97 ثمّ وقفها بعد ذلك لمدة شهرين، وبعد ذلك تمّ إلغاء الترخيص وإحالة الأمر كله إلى النيابة، وقال **عبد الحميد إبراهيم** ان الهيئة تسعى إلى حماية أموال المستثمرين باتخاذ الإجراءات الرقابية الكافية لذلك.



د. صبري نوفل



د. أحمد سعد

قانونية الموقف..!

المستشار **محمود فهمي** – الخبير القانوني ورئيس هيئة سوق المال الأسبق – يرى أنه بوفاة **ماجدة المانسترلي** تنقضي الدعوى الجنائية فالأصل العام ان الفعل الخاطىء قد ينشىء جريمة جنائية وفي الوقت نفسه مسؤولية مدنية وهذا لا يخل بحق المتضرر في الرجوع على المسؤول بالتعويض المدني، وفي حالة شركة ميغافيت يمكن للمتضررين رفع دعوى مدنية للتحفظ على ممتلكات صاحبة الشركة لصالحهم، وأضاف **محمود فهمي** أنه لا بدّ من وجود تعديل في قانون سوق المال رقم 95 لسنة 92 يضمن في حالة ايقاف الشركة وسحب ترخيصها أن تقوم هيئة سوق المال بتعيين مفوض على الشركة لتصفية المراكز المالية ورد حقوق المستثمرين.

قضت محكمة جنح بولاق في آذار/ مارس الماضي بحبس ماجدة المانستري ثلاث سنوات وكفالة 3 آلاف جنيه لإصدارها شيكات بدون رصيد بمبلغ 60 ألف جنيه إلا أنها سددت الكفالة واستأنفت الحكم..

- **حتى الآن تحقق النيابة العامة في موت ماجدة المانستري خصوصاً وانه توجد دلائل مؤكدة على موتها بالفعل غير شهادة الوفاة.**

وقال د. **أحمد سعد** رئيس شركة الجذور لتداول الأوراق المالية أن ملف شركة **ماجدة المانسترلي** احتوى على العديد من المخالفات منها استغلال أسماء المتعاملين في الشراء والبيع في البورصة من دون علمهم وبيع أسهم لعملائها تزيد عن قيمتها وأسعارها المعلنة في البورصة ونقل ملكية أسهم بعض العملاء لحسابها الشخصي وحساب زوجها وقيام الشركة متعمدة بأستخدام مطبوعات لا تفصح عن نشاط الشركة واستلامها مبالغ نقدية مدوّن عليها تحت حساب شراء أسهم من دون ذكر الكمية والنوع.

وأضاف ان هذه المخالفات كانت تتطلب منذ البداية التدخل في أمر هذه الشركة وشطبها وردّ الأموال للمستثمرين لكن هيئة سوق المال أنذرت الشركة أكثر من مرة واكتفت بالإنذارات المتتالية، وأشار د. **أحمد سعد** إلى أن شركات السمسرة في السوق المصرية الآن بحاجة إلى إعادة النظر مرة أخرى في أمرها فقد انتشرت بشكل واضح

من دون أن يكون أصحابها من ذوي الخبرة والقدرة على الادارة أو المعرفة بأمور سوق المال ما فرض على السوق افراداً لا يجيدون التعامل معه وبالتالي ارتكب هؤلاء الأفراد أخطاء دفع ثمنها صغار المستثمرين وأصبحت هذه الشركات ومن دون مبالغة بداية لظهور شركات توظيف الأموال مرة أخرى.

وطالب د. **سعد** بأن تعدل نصوص قانون سوق المال بما يضمن لمستثمري البورصة حقوقهم ويكون على الشركات المخالفة تعويض المستثمرين إذا ما قررت الهيئة شطب الشركة أو سحب تراخيصها.

مخالفات وقضايا..!!

د. **صبري نوفل** – رئيس الشركة الإقتصادية لتداول الأوراق المالية ومدير المعهد العربي للإستثمار والتمويل يرى أن بعض شركات السمسرة في السوق المصرية لا تتسم بالمصداقية مع العملاء ويفضلون ارتكاب الأخطاء لعدم وجود قانون رادع لهذه الشركات عندما يرتكبون الأخطاء وهو ما دعا الكثير منهم إلى التمادي، وأضاف أن لجان التفتيش التابعة لهيئة سوق المال اكتشفت في قضية **ماجدة المانسترلي** وجود حسابات لعملاء ذات أرصدة دائنة لم تتم تسويقها رغم مرور فترة زمنية عليها، الأمر الذي يخرج عن طبيعة نشاط الشركة واحتفاظ الشركة بأسهم تخص العملاء لمدد تزيد عن الشهر بحجة انها في انتظار تسليمها إلى أصحابها.. وقيام الشركة باستخدام فواتير توريد نقدية وإيصالات استلام نقدية للعملات الأجنبية في شكل صور ضوئية لا تحمل أرقاماً متسلسلة مطبوعة على عكس المستخدم في العملة المحلية.

كل هذه الأخطاء كانت تتطلب مصادرة أموال الشركة وردها إلى المستثمرين وإيقاف نشاطها منذ أن بدأت المخالفات وألا ننتظر حتى استفحال الأمر بشكل أصبحت الشركة تمتلك 30 مليون جنيه أموال «ضائعة» على المستثمرين.

وأضاف د. **صبري** أن الثقة في السوق المصرية بدأت تأخذ طريقها للتراجع خصوصاً بعد هبوط الأسعار بالشكل المستمر الذي حدث في الفترة الأخيرة، مؤكداً أن شركات السمسرة أصبحت بعد هذه الحوادث الأخيرة بمنأى عن الثقة سواء من المستثمر المصري أو الأجنبي.

البنك الذي مات قبل أن يولد

شركاء كويتيون يقاضون الصقعبي لتصفية بنك «الإستثمار والتنمية»



غازي الصقعبي

أصدرت محكمة الدرجة الأولى في بيروت – الغرفة الناظرة في القضايا التجارية برئاسة القاضي **جان فهد** حكماً قضى بتعيين مصفٍ هو الخبير **جان فكتور برباره** للقيام بتصفية بنك الإستثمار والتنمية – قيد التصفية – الذي كان يرأس مجلس ادارته الكويتي **غازي الصقعبي**.

جاء ذلك نتيجة للدعوى المقامة على **الصقعبي** من شركائه في البنك السادة: **أحمد يوسف مشاري الروضان، منصور مبارك العبد الله الجابر الصباح، مساعد بدر الساير، عبد الحميد البعيجان، عبد الحميد عبد الرحيم**. وقد طالب هؤلاء في دعواهم بإدخال مفوض المراقبة شركة «يافي اخوان وشركاهم» وبتعيين مصفٍ وحفظ حقهم في عملية التصفية.

وكان بنك الإستثمار والتنمية أسس في لبنان في العام 1997 وحمل الرقم 116 على لائحة المصارف، وبتاريخ 1998/5/21 صدر قرار عن الهيئة المصرفية العليا أوجب على البنك تعيين مدير عام جديد وترتيب وضع شركة الهولدنغ المساهمة في البنك على أن يتوقف البنك خلال مهلة الثلاثة أشهر عن تلقّي الودائع ومنح التسليفات، على أن يصار بعدها إلى الإلتزام باعتماد خيار التصفية الذاتية في حال عدم تحقيق هذه الشروط.

ونتيجة رفض **الصقعبي** تمّ منح البنك مهلاً اضافية. فقد تمّ التصريح أمام الهيئة العليا للمصارف بتاريخ 1998/11/2 عن العجز عن إصلاح وضع المصرف والنية لبيعه وتصفية وإعطاء مهلة اضافية ليصار إلى دعوة الجمعية العمومية غير العادية بتاريخ 1998/12/11 للتصديق على أي بيع محتمل للمصرف أو تصفيته.

إستجاب مصرف لبنان لرغبة الفرقاء ومنح البنك مهلة ثلاثة أشهر تبدأ من تاريخ القرار المذكور.. إلا أن شيئاً لم يحصل فأصدرت الهيئة المصرفية العليا – قراراتها مبرمة وغير قابلة لأي نوع من أنواع المراجعة – في 2/22/ 1999 صدر قراراً قضى بشطب إسم البنك من لائحة المصارف ما جعله حكماً قيد التصفية.

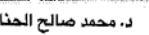
ونتيجة لهذه الوقائع والرفوع التي تقدّم بها المدعى عليه عبر وكيله المحامي **انطوان قليموس**، قررت المحكمة الآتي:

1 – قبول طلب الإدخال شكلاً.

2 – قبول طلب التدخل شكلاً وأساساً.

3 – تعيين الخبير **جان فكتور برباره** مصفياً للقيام بتصفية بنك الإستثمار والتنمية ش.م.ل. قيد التصفية. وقسمة موجوداته بين الشركاء كل بنسبة حقوقه مع التقيد بأحكام المادة 72 من قانون التجارة وما يليها على أن يقوم المصفي بنشر هذا الحكم في ملف الشركة سنداً للمادة 68 معطوفة على المادة 71 من قانون التجارة، وعلى ان يبادر فرقاء النزاع إلى وضع كافة الأوراق والمستندات والدفاتر العائدة للبنك موضوع النزاع والتي قد تكون بحوزتهم تحت تصرّف المصفي، على ان يقوم هذا الأخير بمهمته بإشراف المحكمة الإبتدائية وعلى أن يسلف البنك مبلغ 4 ملايين ليرة لبنانية على حساب أتعاب المصفي.





د. محمد صالح الحناوي

حازم حسن

«موضة» السندات بين الشركات



بين المخاطرة والأمان

القاهرة – الاقتصاد والأعمال

تسابقت شركات القطاع الخاص في الفترة الأخيرة لإصدار سندات بهدف تمويل مشروعاتها. ولأن السندات وسيلة تمويل مهمة وآمنة ووجودها ضرورة لا غنى عنه في كافة بورصات العالم، قام جدل حول تدخل شركات القطاع الخاص لإصدار السندات حيث أدعى البعض ان إصدار السندات من قبل هذه الشركات هو بمثابة عودة لشركات توظيف الأموال وضياع أموال المستثمرين خصوصاً أن بعض هذه الشركات يمنح فائدة مرتفعة على السند قد تصل إلى 13 في المئة أو أكثر.

ومن أشهر الشركات التي أصدرت سندات في الفترة الأخيرة مجموعة رامي لكح غروب وشركة أوراسكوم للإنشاء والتنمية السياحية حيث أصدرت سندات تقدّر بنحو 200 مليون جنيه بهدف تمويل مشروعاتها، وشركة الحديد والصلب المصرية والشركة المصرية لخدمات المحمول (موبنيل).

ولأن القلق حول هذه السندات أخذ مساحة كبيرة من تفكير وأحاديث خبراء السوق.. حاولت «الإقتصاد والأعمال» مناقشة القضية من خلال التقرير التالي.

عبد الحميد ابراهيم – رئيس الهيئة العامة لسوق المال أكد ان مخاطر السندات محدودة للغاية وأن هناك عشرات الأنواع من السندات موجودة في كل بورصات العالم، وأضاف ان السند يصدر لتمويل صفقة معينة ترتبط بالشركة المصدرة للسند، لذا فإن السند يمكن ان يكون قصير الأجل او طويل الأجل وقد يكون قابلاً للإستهلاك أو السداد قبل نهاية المدة، ومن هنا يصبح حامل السند مساهماً في الشركة المصدرة.

وأشار **عبد الحميد ابراهيم** إلى ان أحد أساليب الخصخصة البالغة الأهمية هو إصدار سندات قابلة للتحوّل إلى أسهم خصوصاً الشركات التي تحتاج إلى ضخّ تمويل ومن الصعب خصخصتها مباشرة لذا يتم اللجوء إلى إصدار سندات قابلة للتحويل إلى أسهم وهي إلى الآن لم تستخدم في السوق المصرية رغم حاجة بعض الشركات إلى إصدارها.

واقترح **عبد الحميد ابراهيم** ان يشكّل حملة السندات جماعة باسمهم ويختاروا لهم ممثلاً قانونياً أمام الغير للمطالبة بحقوقهم في حالة الحاجة إلى ذلك.

بورصة بلا سند..!!

من جانبه أشار د. **محمد صالح الحناوي** عضو مجلس إدارة هيئة سوق المال واستاذ الإستثمار والتحويل في جامعة الإسكندرية إلى أن السند عنصر مهم للغاية في أية بورصة ولا يصح ان نقبل أن تكون البورصة المصرية بورصة من دون سندات لأنها في هذه الحالة لن تكون بورصة بالمعنى الصحيح، وأضاف أن إصدار السندات يحتاج إلى مزيد من الضوابط المهمة التي تحددها هيئة سوق المال مثل التأكد من أن أصول الشركة تكفي لسداد هذه السندات ويكون ذلك واضحاً في نشرة اكتتاب السندات حتى لا يقع الأفراد في براثن شكل جديد من شركات توظيف الأموال.

مراقب الحسابات له دور ايضاً في معركة السندات عرضه **حازم حسن** – رئيس مجموعة **حازم حسن** للمحاسبة، مشيراً إلى أن عملية البيع والشراء للسندات ترتبط بالنشرة التي تصدر عن إصدار السندات، ومن هنا يجب معرفة تصنيف السند وتقييم الأصول المالية للشركة المصدّرة، وهذا هو دور مراقب الحسابات فالمسؤولية تقع عليه في ضمان صحة البيانات الموجودة في نشرة الإكتتاب بشكل عام، خصوصاً صحة البيانات المتعلّقة بالماضي وبثلاث سنوات مقبلة في حياة السند للتنبّؤ بالمستقبل الخاص بالشركة. ودور مراقب الحسابات هنا هو مراجعة ماضي الشركة والتأكد من بيانات المستقبل حتى يكون السند بمأمن من الإضرار بالمستثمرين.

وسيلة تمويل

أشار د. **حمدي عبد العظيم** – عميد أكاديمية السادات أن السندات وسيلة من وسائل التمويل باعتبارها من الأدوات الحديثة المتعلقة بأسواق المال والتي تعتبر مصدراً من مصادر التمويل للشركات والمؤسسات، لذا فلا داع للتخوّف من إصدارها بل يجب ان نطالب بتشجيع الشركات لإصدار السندات خارج وداخل مصر عن طريق منح المزيد من الحوافز اللازمة لزيادة حجمها في سوق المال.

هل يستقيل تيمور من «الأوراق المالية؟»

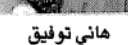
هناك همس بين أعضاء الجمعية المصرية للأوراق المالية مفاده أن الدكتور **محمد تيمور** رئيس الجمعية والعضو المنتدب للمجموعة المالية – **هيرمس** يرغب في تقديم استقالته من رئاسة الجمعية، وذلك بعد خلافات عدة حدثت بينه وبين أعضاء الجمعية.

وعلمت «الإقتصاد والأعمال» ان المهندس **هاني توفيق** – نائب رئيس الجمعية أرجأ النظر في استقالة د. **تيمور** بشكل ودي على وعد منه بحلّ مشاكل الأعضاء وتصفية الأجواء بين دكتور **تيمور** وبعض أعضاء الجمعية.

المعروف أن الجمعية المصرية للأوراق المالية تقوم بدور الوسيط بين سوق المال في مصر وبين كل من يرغب في الدخول إلى هذه السوق، حيث أن الجمعية تمنح شهادة خبرة مدتها ثلاث سنوات لمن يرغب في العمل في مجال السمسرة والأوراق المالية من خلال دورة تقيمها الجمعية.



د. محمد تيمور



هاني توفيق


مكرم عبيد

سورية: انترنت وخليوي لأول مرة

دمشق: الاقتصاد والاعمال

أقدمت مؤسسة الإتصالات السلكية واللاسلكية السورية على خطوتين نوعيتين حيث سمحت للشركات المحلية والقطاع الخاص بالإشتراك في شبكة الأنترنت من جهة وللشركات الخاصة بتوقيع عقود مع المؤسسة لتقديم خدمة الانترنت مباشرة للمواطنين عبر المؤسسة. كما وقّعت عقداً مع شركتي سيمنس الألمانية واريكسون الكندية لإقامة عشر محطات في دمشق وحلب واللاذقية لتوفير 30 ألف رقم هاتف خليوي، وتأتي خطوات المؤسسة هذه لتعويض النقص الذي جرى في سورية في مجال استخدامات المعلوماتية.

«الإقتصاد والأعمال» التقت مكرم عبيد مدير عام مؤسسة الإتصالات الذي قال ان المؤسسة منحت مجال الإشتراكات إلى كل فعاليات شركات القطاع الخاص والمكاتب العلمية وعيادات الأطباء والمحامين والصحفيين للحصول على خدمة الانترنت، حيث من المتوقع أن يصل عدد المشتركين مع بداية العام المقبل إلى 1200 مشترك وبمعنى آخر إلى 12 ألف مستفيد من الإشتراك وأضاف أن قيمة الإشتراك تبلغ 5 آلاف ليرة (100 دولار) وقيمة استخدام الدقيقة الواحدة تبلغ ليرتين فقط.

وذكر عبيد أن المؤسسة تقوم حالياً بالتفاوض لإنشاء عقدة انترنت كبيرة جداً تستوعب نحو 40 ألف مشترك.

وعن دخول الهاتف الخليوي أشار عبيد إلى أن الشركتين الألمانية والسويدية ستقدمان وعلى أساس التأجير المجاني لمدة عام واحد شبكة الهاتف الخليوي الذي سيتم تجريبه على أن يتم تعميمه على مختلف المدن السورية خلال العام 2000. وتوقّع عبيد أن يصل عدد المشتركين في الهاتف الخليوي مع بداية تعميمه إلى نصف مليون مشترك ويزداد إلى مليون مشترك بعد مرور سنة واحدة.

تونس: فندق أفريقيا يعود إلى الواجهة


الناجي المهيري

دخل فندق «أفريقيا» في تونس مرحلة جديدة بعد انتقال ملكيته إلى مجموعة «المرادي» وهي إحدى أهم المجموعات الفندقية في تونس ويرأسها رجل الأعمال المعروف **الناجي المهيري**.

فقد تمّ فك إرتباط الفندق مع مجموعة مريديان الفرنسية التي حمل إسمها لسنوات طويلة، وبدأت مرحلة تجديد الفندق في جميع مرافقه. وقال السيد **المهيري** إنه تمّ رصد نحو 9 ملايين دينار لعملية التجديد في مرحلة أولى، وستتناول العملية تجديد البنية التحتية من إمدادات الماء والكهرباء والمصاعد وأجهزة التدفئة والتبريد، إضافة إلى المطاعم والمقاهي والحانات وجميع تجهيزات الغرف.

ومن أبرز ما سيشهده الفندق من تجديدات هو تجهيزه بأحدث وسائل الأمن والحماية من الحريق ووسائل النجاة، إضافة إلى إدخال مجموعة من الأجنحة الفخمة بعد أن تم تفريغ الطوابق التي كانت مؤجرة كمحلات ومكاتب.

وأكّد **الناجي المهيري** ان الفندق سيعود خلال سنة إلى سابق عهده كواحد من أفخم فنادق العاصمة ليكون قادراً على استقبال رجال الأعمال والسياح من ذوي القدرة الشرائية العالية وتقديم أفضل الخدمات لهم، لذلك فإن التجديد لن يقتصر على التجهيز وإنما سيتناول العنصر البشري في جميع فئاته.

وكان فندق أفريقيا يعود بملكيته إلى إحدى المؤسسات الحكومية، وتمّ بيعه في اطار برنامج خصخصة المؤسسات العمومية حيث اشترته مجموعة فندقية إختارت في ما بعد التخلّي عنه لمجموعة المرادي.

والمعروف أن مجموعة المرادي تملك عدداً من الوحدات الفندقية الراقية ولديها تجربة مميزة في خصخصة المؤسسات السياحية حيث اشترت في السابق فندقين تابعين للدولة وأعادت تجديدهما فأصبحا من أهم فنادق الـ 5 نجوم في مدينتي جربة وسوسة السياحيتين. كما يملك **الناجي المهيري** مجموعة «موبلاتكس» الصناعية الناشطة في صناعة المفروشات بأنواعها، والتي أنجزت عملية إعادة تأهيل متكاملة في إطار برنامج تأهيل المؤسسات الصناعية في تونس.

عُمان تتبنى خصخصة الإتصالات

بعد اعتمادها على مساهمة قطاع النفط كمصدر رئيسي للدخل القومي بحدود 80 في المئة تتبنى سلطنة عُمان حالياً التخصيص كجزء من برنامج الحكومة لتحقيق التنمية ورفع معدل النمو.

وكخطوة أولى في هذا الإتجاه اتخذ السلطان **قابوس بن سعيد**، خلال شهر تموز/يونيو الماضي، قراراً بتحويل الهيئة العامة للمواصلات السلكية واللاسلكية إلى شركة مساهمة مقفلة تحت إسم «الشركة العمانية للإتصالات» برأس مال مصدر يصل إلى 50 مليون ريال وستعمل الشركة على تشغيل شبكات الإتصالات داخل البلاد وربطها بدول العالم وتقديم خدمات الإتصالات لكافة شرائح المجتمع، إلى جانب إدارة وصيانة المنشآت والأجهزة والمعدات. وستعمد الشركة الجديدة إلى طرح جزء من رأس مالها أمام القطاع الخاص من خلال بورصة عُمان، وستبلغ قيمة كل سهم ريال واحد وفق ما جاء في مرسوم إنشائها.

وتعتزم الحكومة العمانية تنفيذ العديد من المشروعات الصناعية العملاقة المقدّر لها المساهمة في الناتج الوطني بنسبة 15 في المئة في العام 2020. وتصب الحكومة جهودها على تطوير قطاع السياحة ليحقق ما نسبته 3 في المئة من الناتج الوطني بحلول العام 2020.

الوليد بن طلال ينقذ بلانيت هوليوود



الوليد بن طلال

يقوم الأمير الوليد بن طلال بمتابعة إجراءات تستهدف إنقاذ سلسلة مطاعم بلانيت هوليوود Planet Hollywood من الإفلاس جرّاء التوسع السريع خلال العامين 1996 و1997 كما جاء في بيان صادر عن الشركة.

فقد استثمر **الوليد** 10 ملايين دولار أميركي لترتفع حصته في الشركة إلى 20 في المئة، إضافة إلى 20 مليون دولار أخرى دفعها مناصفة **روبرت إيرل** Robert Earl **وبنغ سنغ اونغ** Beng Seng Ong.

ومع حلول نهاية 1999 ستكون سلسلة مطاعم بلانيت هوليوود قد افتتحت 11 مطعماً في الشرق الأوسط واوروبا موزّعة على المدن الأكثر رواجاً سياحياً مثل: بيروت، عمان، القاهرة، شرم الشيخ، ميلانو، اثينا، ليشبونه، الدار البيضاء وبروكسل.

من جهة اخرى تمّ تكريم الأمير **الوليد بن طلال** في جامعتيّ سيركيوز Syracuse، حيث نال شهادة دكتوراه فخرية في القانون، ونيو هيفن New Haven، التي قلّدته وسام رئيس الجامعة.

ولم يخفِ الأمير **الوليد** سعادته بتسلّم الشهادة تقديراً لمساهماته في الإدارة الإقتصادية العالمية، ودعمه للإكتشافات التقنية في مجاليّ الحاسب الآلي والإتصالات ولمثابرته على تحقيق السلام والإستقرار في الشرق الأوسط.

فريد ابراهيم

بنك استثمار جديد في سوق المال المصرية

على غرار ما تمّ في شركة المجموعة المالية هيرمس EFG من تحويل الشركة إلى بنك إستثمار يقوم بكل المهام الخاصة بسوق المال في مصر، قرر **فريد ابراهيم** – رئيس شركة يونيكاب Uni - cap لإدارة المحافظ المالية – تحويل شركته إلى شركة قابضة.

صرّح **فريد ابراهيم** لـ «الإقتصاد والأعمال» – أنه قام بتحويل الشركة إلى شركة قابضة عن طريق إكتتاب مغلق في زيادة رأس مال الشركة البالغ 2،5 مليون جنيه (الدولار يساوي 3،43 جنيه) من دون وضع حد أقصى لرأس المال.

وأكّد **فريد ابراهيم** انه يريد تنويع نشاط الشركة وإضافة نشاط الإشتراك في تأسيس الشركات الأخرى وزيادة رؤوس أموالها، وستقوم الشركة الجديدة في توسيع دائرة الإستثمار خارج القاهرة – الإسكندرية.

هارودز Harrods في الشرق الأوسط

وقّع **الوليد بن طلال ومحمد الفايد** رئيس مجلس ادارة محلات هارودز Harrods إتفاقية شركة تقوم بافتتاح محلات في الشرق الأوسط تحمل علامة «هارودز».

وسيتم إفتتاح متاجر البضائع في المطارات والمراكز السياحية ومواقع أخرى متميزة في الشرق الأوسط. ومن المتوقع إفتتاح أول متجر قبل حلول العام 2000.

مجموعة «الكعكي» السعودية تسعى لشراء حصة في «الدلتا الدولي»

تجري في سرية تامة حالياً إتصالات ومفاوضات مكثّفة بين مجموعة الـ «الكعكي» السعودية وبنك الدلتا الدولي المصري، تستهدف شراء المجموعة بنسبة لا تقلّ عن 18 في المئة من رأس مال البنك.

تسير المفاوضات الجارية في إتجاهين: الأول يتمثّل في إمكانية زيادة رأس مال البنك ودخول «آل الكعكي» كمكتتبين رئيسيين في عملية الزيادة بشرط إمتناع حملة الأسهم القدامى عن الإكتتاب حتى تستوفي المجموعة السعودية حصتها المطلوبة، والإتجاه الثاني يتمثّل في قيام المجموعة السعودية بشراء الحصة المطلوبة مباشرة من المساهمين القدامى كل حسب مساهمته في البنك.

إلا أن هذا الحلّ يواجه صعوبات عدة أبرزها الخلافات المتعلّقة بتنظيم سعر سهم البنك ورغبة بعض المساهمين في الإحتفاظ بكامل أسهمهم في البنك خصوصاً بعد طفرة الأرباح التي حققها البنك خلال العامين الأخيرين.

خلاف الشقيقين تحسمه النتائج

من المتوقّع ان يتم خلال شهر ايلول/سبتمبر الجاري إستكمال عملية الدمج بين شركتيّ الشحن CGM وCMA الفرنسيتين. وهذا الدمج يجعل الشركة الجديدة تحتلّ المركز الرابع بين شركات الملاحة الأوروبية مع رقم مبيعات يصل إلى 8،3 مليارات فرنك فرنسي واستخدام اكثر من 220 ألف مستوعب.

وكان إقدام شركة CMA على شراء شركة CGM (Compagnie Generale Maritime) أثار خلافاً بين الشقيقين **جوني وجاك سعاده** مالكي شركة CMA وصل إلى المحاكم التي قررت منع **جاك سعاده** من ادارة الشركة حتى ايجاد مبررات جدية تفسر التحويلات المالية التي حصلت بين الشركتين.

إلا أن إسناد الرئاسة إلى مستشار **جاك سعاده تريستيان فيالغو** والنتائج المحققة حسم الأمر ومكّن من متابعة الإجراءات لاستكمال عملية الدمج.



نقولا انطكلي

جائزة «سفير خاص» لـ نقولا انطكلي

منحت لجنة الزوار الدولية في غرفة تجارة ديترويت رجل الأعمال **نقولا انطكلي** (من أصل سوري) جائزة «سفير خاص» Special Amabassador.

وانطكلي هو رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة انتراكو التي أسسها في العام 1971 لتتعاطى نشاطات تجارية على المستوى الدولي إضافة إلى الإستشارات والتوزيع. هاجر إلى الولايات المتحدة في العام 1955 كطالب وتخرج من جامعة لورانس التقنية حاملاً شهادة ماجستير في إدارة الأعمال.

العقبة: إفتتاح محطة فلاج للإتصالات الدولية

افتتحت في 15 تموز/يوليو الماضي محطة العقبة الأردنية للإتصالات بواسطة الألياف الضوئية التي تديرها شركة Flag Telecom العالمية، بحضور العاهل الأردني **الملك عبد الله**.

وزير النقل والإتصالات الأردني **جمال الصرايرة** شرح أهمية الحدث قائلاً أن منظومة الألياف العالمية توفر وسائل إتصالات أحدث وخدمات معلوماتية عالية التقنية مثل ايصال خدمات الانترنت بطريقة أسرع وأفضل إلى بقية العالم، ما يسمح بعدم الإعتماد كليا على الأقمار الصناعية.

وفي محطة العقبة يرتفع عدد محطات فلاج العاملة في الشرق الأوسط إلى خمس محطات في أربع دول هي محطات الإسكندرية والسويس في مصر، جدّه في السعودية، والفجيرة في الإمارات العربية المتحدة.

يربط نظام فلاج بين ثلاثة أرباع سكان العالم بفضل إمتلاكه أكبر شبكة للألياف الضوئية تمتد بطول 40 ألف كيلومتر، وتصل الدنيا مباشرة بأكبر سوقين عالميتين للإتصالات والانترنت في الولايات المتحدة واليابان.

مصارف لبنان: نسبة الملاءة إلى 12 في المئة

رياض سلامة

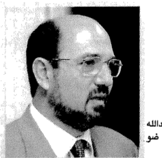
يعتزم مصرف لبنان رفع نسبة الملاءة لدى المصارف من 8 إلى 12 في المئة، توخياً لتعزيز المراكز المالية للمصارف، وتحصين قاعدتها الترسملية.

ولم يتم إلى الآن تحديد موعد تطبيق النسبة الجديدة، إلا أنه من المتوقع إعتمادها خلال العام 2000 مع إعطاء مهلة للمصارف لتوفيق أوضاعها بما يتلاءم مع الإجراء الجديد.

وأكد حاكم مصرف لبنان **رياض** سلامة ان الموضوع يتم بحثه من خلال حوار دائم مع جمعية المصارف متوقعاً عدم وجود أية عوائق أمام اعتماد النسبة الجديدة.

والمعروف ان المعدل الوسطي للملاءة المصرفية حالياً يتجاوز بكثير نسبة الـ 8 في المئة. إلا أن هذا التدبير، إلى جانب تدبير آخر يتعلق بتصنيف القروض، يستهدف تعزيز القطاع المصرفي وجعل المخاطر مغطاة من خلال رأس المال وليس من خلال الودائع.

عبد الله ضو رئيساً للجنّة الموقتة للمخترعين اللبنانيين



عبدالله ضو

أصدر وزير الإقتصاد والتجارة د. **ناصر السعيدي** قراراً بإنشاء لجنة موقتة للمخترعين اللبنانيين، التي عقدت أول إجتماع لها بحضور السيدة **سلوى فاعور** رئيسة مصلحة حماية الملكية الفكرية في الوزارة، بصفة مراقب.

اللجنة انتخبت بالتزكية في إجتماعها السيد **عبد الله ضو** رئيساً، المهندس **نصوح جابر** أميناً للسر، والمهندس **جوزيف زيدان** أميناً للصندوق.

وعلمت «الإقتصاد والأعمال»، ان الهيئة الادارية ستعمد إلى الإتصال بالمخترعين اللبنانيين لعقد جمعية عمومية بهدف تنظيم العلاقة في ما بين المخترعين انفسهم وبين الإدارات المعنية في الدولة خصوصاً بعد صدور قانون حماية الملكية الفكرية.

المعروف ان **عبد الله ضو**، رئيس اللجنة، هو صاحب إختراع (DAOW 4) الجزيرة العائمة التي تعد إبتكاراً جديداً في عالم الصناعات البحرية.

مصر: دوائر جديدة لقضايا الإستثمار

لمواكبة مرحلة الإنفتاح الإقتصادي وتشجيع الإستثمار والمستثمرين الأجانب في مصر، قررت وزارة العدل المصرية تخصيص دوائر خاصة لقضايا الإستثمار في مختلف المحاكم المصرية لسرعة الفصل فيها.. وذلك إعتباراً من العام القضائي الجديد الذي يبدأ في أول تشرين الأول/أكتوبر المقبل.

ففي إطار تشجيع الإستثمار في مصر أصدرت وزارة العدل قانوناً أجاز لغير المصريين تملك العقارات مبنية كانت أو أرضاً، واشترط القانون التملك لعقارين على الأكثر في جميع أنحاء الجمهورية المصرية، كما نص القانون على أن تكون معاملة غير المصريين العرب والأجانب المعاملة المصرية نفسها بالنسبة للرسوم المطلوب دفعها عند التسجيل لدى الشهر العقاري.

صخر

خطوط الجواهر

EPSON Bonus Software هدية إبسون

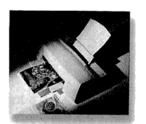
جواهر الخطوط العربية

آفاق جديدة في الخطوط الإبداعية!

مجاناً: مجموعة جواهر الخطوط العربية من صخر
التي تضم ٤٦ خطاً وشكلاً مختلفاً من الخطوط العربية

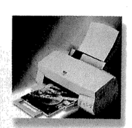
طابعة إبسون EPSON Stylus COLOR 900

- اسرع طابعة إنكجت بالألوان - إلى حد ١٢ صفحة في الدقيقة بالأسود و ١١.٥ صفحة في الدقيقة بالألوان
- أصغر قطرة حبر في العالم - ™Ultra MicroDot بحجم ٢ بايكو ليتر
- تقنية قطرات الحبر المتفاوتة الأحجام، الفريدة من EPSON، تتيح طباعةً بجودة الصور الفوتوغرافية ™PhotoReal بدقة ١٤٤٠ نقطة في البوصة
- تتضمن تقنية ™EPSON PhotoEnhance لدعم كفاءة معزز الصور الفوري Instant Image Enhancer
- وصلات Parallel، USB، Mac serial، Ethernet
- تتضمن مجموعة جواهر الخطوط العربية من صخر مجاناً



طابعة إبسون EPSON Stylus COLOR 850

- طباعة بدقة ١٤٤٠ نقطة في البوصة بفضل تقنية ™PhotoReal - بالألوان وبالأسود
- طباعة بسرعات عالية - إلى حد ٩ صفحات في الدقيقة بالأسود و٥.٨ صفحات في الدقيقة بالألوان
- تقنية EPSON الجديدة ™Super MicroDot Technology تنتج طباعةً بنوعية واضحة التفاصيل
- التقنية المستخدمة من EPSON تتيح طباعة دقيقة لتدرُّجات الألوان والظلال المتعاقبة بدون فواصل بارزة
- تتضمن مجموعة جواهر الخطوط العربية من صخر مجاناً



طابعة إبسون EPSON Stylus COLOR 740 الحائزة على جائزة تقديرية

- طباعة بدقة ١٤٤٠ نقطة في البوصة بفضل تقنية ™PhotoReal - بالألوان وبالأسود
- تقنية EPSON المتطورة ™Advanced MicroPiezo تستخدم قطرات حبر متفاوتة الأحجام لإنتاج نص واضح مماثل لمستوى الطباعة بالليزر
- زيادة السرعة بنسبة ٤٠٪
- معدّلة لطباعة أفضل على الورق العادي
- تتضمن مجموعة جواهر الخطوط العربية من صخر مجاناً

مجموعة جواهر الخطوط العربية من صخر متوفرة أيضاً مجاناً مع الطابعتين
EPSON Stylus COLOR 640 و EPSON Stylus COLOR 440

Bahrain: Computer Land Tel: 973 / 40060 Fax: 973 740020 **Egypt:** CHSAPTEC Heliopolis Branch Tel: 202 245 5634 Fax: 202 237 1110 Mohandissein Branch Tel: 202 361 6737 Fax: 202 360 8510 North Africa Company Tel: 202 287 8466 Fax: 202 287 6043 **Iran:** Iran Office Machines Center Tel: 9821 879 6200 Fax: 9821 879 3809 **Jordan:** Jordan Computer Trading Company Tel: 962 6 4643896 Fax: 962 6 4645581 **Kuwait:** Al Sarraf Computer Services Co. W.LL; Tel: 965 481 4653 Fax: 965 481 4655 **Lebanon:** Mideast Data Systems Lebanon sal Tel: 961 1 582000 Fax: 961 1 562430; PC DealNet Tel: 961 1 282 000 Fax: 961 1 282 499 **Libya:** Capriwood Tel: 0171 723 7795 Fax: 0171 723 6833 Amatech Tel: 356 44 0427 Fax: 356 48 2615 **Oman:** Loay Enterprise LLC. Tel: 968 7716 700 Fax: 968 7713 795 **Qatar:** Computer Arabia Tel: 974 324 555 Fax: 974 436 673 **Saudi Arabia:** Gulf International Marketing Tel: 966 1 476 3777 Fax: 966 1 476 3196 Saudi Soft Tel: 966 2 663 3999 Fax: 966 2 669 4975 **Sudan:** Systems Technology Tel: 249 11 770 945 Fax: 249 11 782138 **Syria:** Hamsho Trading Tel:963 11 223 6510/224 395 Fax: 963 11 231 8875 **U.A.E.:** Al Yousuf Tel: 9714 837 160 Fax: 9714 835859; Seven Seas Computers Tel: 971 4 366022 Fax: 971 4 366727 (Dubai) Tel: 971 2 667515 Fax: 971 2 661707 (Abu Dhabi); SMB Computers Tel: 971 4 517070 Fax: 971 4 511191 **West Bank/Gaza** Tel: Creative Technology Tel: 972 9 383 281 Fax: 972 9 383 280
http://www.epson.com



طابعات الإنكجت الأكثر تطوراً في العالم

مصر - أميركا
شركة خاصة للتسويق



د. أحمد جويلي

طلب وزير التجارة المصري د. **أحمد جويلي** إنشاء شركة خاصة تتولى عمليات التجارة الالكترونية بين شركات القطاع الخاص المصري ووزارة الدفاع الأميركية... وتفعيل مذكرة التفاهم الموقّعة بين مصر والولايات المتحدة في نيسان/ابريل الماضي بشأن الإستفادة من مشتريات وزارة الدفاع الأميركية.

أكّد د. **جويلي** أن المذكّرة هي إتفاق تمّ توقيعه بين وزارة الدفاع المصرية ونظيرتها الأميركية يتم بمقتضاه إستفادة المنتجين المصريين لتوريد جميع السلع المعلن عنها في كل قطاعات وزارة الدفاع الأميركية عبر شبكة «الانترنت» ما يساهم في تنشيط الصادرات المصرية إلى أميركا.

وتشمل مذكّرة التفاهم المصرية – الأميركية العديد من السلع أهمها الآلات والمعدات الزراعية والكابلات والحبال والسلاسل ومعدات التبريد والمواسير الخشبية وأدوات النظافة والمنسوجات ومواد اللصق والاحبار والبطاريات ومولدات الكهرباء.

وأشار وزير التجارة إلى أن الولايات المتحدة وقّعت إتفاقيات مماثلة مع 20 دولة أخرى أهمها تركيا واسرائيل، وكانت اسرائيل من اهم الدول المستفيدة حيث استطاعت تفعيل الإتفاقية بكافة بنودها بحيث بلغ حجم مشتريات وزارة الدفاع الأميركية من المنتجات الإسرائيلية وحدها نحو عشرة مليارات دولار خلال السنوات العشر الماضية نظراً لنشاط مندوبيها لدى الوكالات والشركات العاملة مع ادارة مشتريات الدفاع الأميركية.

وقّعت مصر الإتفاقية مع الولايات المتحدة العام 1988 واستمرت لمدة عشرة أعوام عمل فيها الجانب المصري على الإستفادة من بنود قائمة المنتجات المتاحة من متطلبات المشتريات الأميركية، حيث قام البنك المصري لتنمية الصادرات بإفتتاح مكتب وتعيين مندوب له لدى ادارة مشتريات وزارة الدفاع الأميركية ليكون قريباً من أسلوب العمل هناك ولكن التجربة لم تأتِ ثمارها ما جعل البنك ينسحب منها.

وطلب الجانب الأميركي إدخال بعض التعديلات على بنود الإتفاقية وتمّ التوقيع الرسمي على هذا التعديل في شهر نيسان/أبريل الماضي على أن تحدد من تلقاء نفسها بعد نهاية السنوات العشر من دون حاجة إلى مفاوضات جديدة.

مصر: مراجعة شاملة لأوضاع القروض العقارية



فائقة الرفاعي

قرر البنك المركزي المصري إجراء مراجعة شاملة لأوضاع الإقراض العقاري في البنوك تمهيداً لإصدار تعليمات وضوابط جديدة تلتزم بها البنوك عند منح مثل هذه القروض مستقبلاً.

وقالت الدكتورة **فائقة الرفاعي** وكيل محافظ البنك المركزي أن هذه المراجعة سوف تتم على مراحل عدة حيث تشمل المرحلة الأولى حصر إجمالي القروض التي منحتها البنوك للشركات العقارية وتصنيف هذه القروض والمشاريع التي حصلت عليها عبر جداول بيانية كان أرسلها البنك المركزي للبنوك.

وأوضحت **الرفاعي** انه سيتم التفريق بين القروض الموجّهة لبناء مشاريع قرى وفنادق سياحية على السواحل وتلك القروض الموجّهة لمشاريع الإسكان الفاخر والمتوسط في المدن الجديدة وحتى داخل المدن القديمة.

وتشمل المرحلة الثانية من عملية المراجعة وضع القواعد اللازمة لتنشيط سوق العقار الداخلية وتشجيع البنوك على ضخ المزيد من القروض الموجّهة إليها على أن يتم خفض تدريجي في المقابل للقروض الموجّهة لمشاريع العقارات الإستثمارية خصوصاً بعد أن عجز عدد كبير من الشركات المالكة لهذه القرى عن تسويق الوحدات فيها.

ومن المنتظر ان تتم عملية المراجعة بالتوازي مع خطوات سياسية تقوم بها الحكومة لإقرار مشروع قانون جديد للرهن العقاري من المنتظر إحالته على مجلس الشعب في دورته الحالية لإقراره.

وكانت سوق العقار المصرية شهدت – ولا تزال – أزمة حادة على مدى الشهور الماضية بسبب توقّف البنوك عن ضخّ المزيد من القروض لهذا القطاع إلى جانب توقّف عملاء كثيرون عن سداد أقساط مستحقة ما أوقع الشركات العقارية في مأزق ندرة السيولة.

«الخليجية الدولية للإستثمار» تتملك عقاراً في بريطانيا

عبد السلام العوضي

الشركة الخليجية الدولية للإستثمار (غلف انفست) تملكت مناصفة مع شركة C.I.T مجمع أسواق Wolsey Shopping Center في بريطانيا بمبلغ قدره 46 مليون جنيه.

يتألف المجمع من 66 مخزناً على مساحة 22 ألف متر مربع ومؤجر بالكامل، كما يضم مبنيين للمكاتب مؤجرين و47 شقة سكنية.

رئيس مجلس ادارة الشركة العضو المنتدب **عبد السلام العوضي** قال: «هذا الإستثمار يعطينا دخلاً ممتازاً في أهم موقع في مدينة «ووكنغ» ضمن الطريق الدائري الدولي بين مطار هيثرو ومطار غاتويك.. وسنعرض على مساهمينا وعملائنا فرصة المساهمة في هذا الإستثمار العقاري.

سابك : ارتفاع ملموس في الأرباح الصافية



محمد بن حمد الماضي

حققت الشركة السعودية للصناعات الأساسية «سابك» أرباحاً صافية في نهاية النصف الأول من العام الحالي بلغت 488 مليون ريال، علماً أن أرباح الربع الثاني (264 مليون ريال) زادت بنسبة 18 في المئة عن أرباح الربع الأول.

وجاءت هذه النتائج رغم الظروف العالمية الصعبة التي تواجهها صناعة البتروكيميائيات وقد عزاها نائب رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب **محمد بن حمد الماضي** «إلى التحسن التدريجي لمستوى الأسعار العالمية لمعظم المنتجات البتروكيميائية». وأوضح ان جهود الشركة في خفض الكلفة ورفع الإنتاج ساهمت في تحقيق هذه النتائج، حيث بلغ الوفر في تكاليف الإنتاج 519 مليون ريال وبنسبة 11 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. كما انخفضت التكاليف الإدارية بنسبة 11 في المئة والتكاليف الإدارية النقدية بنسبة 10 في المئة.

وبلغ إجمالي الإنتاج في النصف الأول 12 201,000 طن مقابل 12 466,000 طن خلال الفترة نفسها من العام الماضي أي بنقص قدره 2 في المئة. كما حققت الشركة زيادة في الكميات المسوّقة بلغت 9,8 ملايين طن مقابل 9,4 ملايين طن، وبلغت الإيرادات 8,3 مليارات مقابل 9,8 مليارات خلال النصف الأول من العام الماضي.

أحمد العمران

برنامج توسع في مصنع «كان كرافترز الخليج»

قال **أحمد محمد العمران** المدير التنفيذي لمصنع «كان كرافترز الخليج»، الذي يعدّ واحداً من أبرز مصانع العلب والحاويات في المنطقة، أن النمو الصناعي شجع العديد من المستثمرين على الاستثمار في صناعات مكملة، وبشكل خاص صناعة العبوات بمختلف أشكالها وأنواعها، مشيراً إلى أن مصنع الشركة شهد مؤخراً إنجاز توسعات رئيسية بكلفة تتجاوز 10 ملايين درهم، لتعزيز وتحديث الخطوط الإنتاجية.

وترافق إنجاز هذه التوسعات، مع إنضمام ملكية المصنع بالكامل إلى مجموعة شركات محمد عبد الله العمران، من خلال تملك حصة الشريك الأجنبي في المشروع الذي أسس في العام 1979 باستثمار مبدئي قدره مليونا درهم وبطاقة قدرها 10000 طن متري سنوياً، سرعان ما تضاعفت مع تنفيذ خطط توسع عدة، حيث ارتفع إجمالي الاستثمارات في المشروع ليصل حالياً إلى 24 مليون درهم.

وأوضح **أحمد العمران** ان النمو الهائل الذي شهدته صناعة المواد الغذائية في الدولة والمنطقة بشكل عام، أدى إلى ارتفاع الطلب على منتجات التعبئة إلى أعلى مستوياته، ومن المتوقع ان يستمر هذا الاتجاه التصاعدي في الطلب، في الوقت الذي يسعى فيه المنتجون إلى إنتاج عبوات ذات تصاميم محددة تلبي متطلباتهم.

وتماشياً مع تنامي الطلب شهد «كان كرافترز الخليج» تركيب خط جديد لإنتاج العلب الحافظة لتعليب الأغذية المعالجة، وقال **أحمد العمران** أن جزءاً كبيراً من إنتاج هذا الخط الجديد يلبي إحتياجات مصنع الشركة الشقيقة «مازا انترناشونال» في تعليب مركزات الفواكه، في حين سيتم تسويق باقي الإنتاج في العديد من الأسواق المحلية والخارجية.

انتركونتيننتال - فينيسيا يعود ... ولو متأخراً



مازن صالحة

يترقب القطاع الفندقي اللبناني منذ فترة عودة فندق فينيسيا – بيروت للعمل مجدداً، تحت مظلة سلسلة انتركونتيننتال العالمية. ونظراً لضخامة المشروع وللضغط الحاصل في تلزيم أعماله لإنهائها بفترة زمنية قصيرة نسبياً، يبدو أن الفندق لن يكون جاهزاً لاستقبال ليلة الألفية الثالثة، كما كان مقرراً. فقد علمت «الاقتصاد والأعمال» أن افتتاح الفندق لن يتم قبل شهر آذار / مارس من العام 2000. وكما بات معلوماً، فإن الافتتاح سيشمل المبنى الاول للفندق الذي يضم 200 غرفة، فيما بقية المشروع، الذي يضم 280 غرفة إضافية مؤجل إلى موعد لاحق لم يعلن عنه بعد.

ويترقب القطاع الفندقي اللبناني موعد بدء العمل في فينيسيا نظراً لإعادة وضعه على خارطة المواقع الفندقية. ففي ظل الخجل الحاصل في نمو الحركة السياحية إلى لبنان، من المتوقع أن يسجل فينيسيا – انتركونتيننتال نسب إشغاله على حساب فنادق الدرجة الخامسة، وحتى الدرجة الرابعة، المنتشرة في

«آيكو» تلحق بـ «ايريديوم»

قبل إرسال هذا العدد إلى المطبعة، وبعد كتابة الموضوع المتعلق بالاتصالات عبر الأقمار الصناعية (راجع صفحة 36)، حدث ما كان بالحسبان. فقد طلبت شركة آيكو للإتصالات عبر الأقمار الصناعية من المحكمة حمايتها من دائنيها بموجب الفصل 11 من قانون الإفلاس الأميركي، وذلك نهار الجمعة في 27 آب/ أغسطس الماضي.

وكنا أشرنا في المقال المذكور إلى الصعوبات المالية التي تعاني منها شركة آيكو نتيجة عدم تمكنها من تأمين مبلغ 500 مليون دولار عبر آليات السوق أو من خلال ضخ أموال جديدة في الشركة المتعثرة. وبذلك لاقى مشروع الـ 3 مليارات دولار المصير نفسه الذي واجهه مشروع الـ 5 مليارات دولار التابع لشركة إيريديوم. وتطرح هذه الإفلاسات، وان لم تكن نهائية بعد، سؤالاً كبيراً حول مصير قطاع الإتصالات بالأقمار الصناعية المقدّر بـ 20 مليار دولار.

المجموعة المالية تتصدر لائحة شركات السمسرة

كشفت قائمة تداول شركات السمسرة في السوق المصرية عن انفراد «المجموعة المالية» وشركة «هيرمس» بالمقاعد الأمامية في حجم العمليات. فقد نفذت المجموعة المالية 34 ألف صفقة بلغت قيمتها الإجمالية 3،9 مليارات جنيه، كما احتلت شركة «هيرمس» المقعد الثاني في تنفيذ 42 ألف صفقة قيمتها 2،2 مليار جنيه.

تراجعت شركة «انتركابيتال» لتحتل المركز الرابع حيث نفذت 25،8 ألف صفقة بلغت قيمتها الإجمالية 1،78 مليار جنيه فيما نجحت شركة التجاري الدولي للسمسرة في احتلال المركز الثالث بعمليات قدرها 11،5 ألف صفقة قيمتها الإجمالية 2،17 مليار جنيه.

السودان: من الجنيه إلى الدينار

كان 31 يوليو/تموز اليوم الأخير للجنيه السوداني في المعاملات المصرفية والمحاسبية حيث باشرت السودان ترتيباتها لتحويل عملتها إلى الدينار.

وقد بدّل السودان العام 1993 عملته من الجنيه إلى الدينار وتمّ سحب الجنيه تدريجياً من قبل المصرف المركزي من أيدي المواطنين.

وأعلن المصرف المركزي عن اتخاذه للإجراءات اللازمة موضحاً ان الميزانيات الشهرية ستحسب بعمليتين الدينار والجنيه توخياً لعدم حدوث أخطاء تعرقل عملية التحويل.

12 مليون عاطل في الدول العربية

حذّرت منظمة العمل الدولية من تفاقم حجم البطالة في الدول العربية والتي بلغت 14 في المئة وتتمثل في 12 مليون عاطل.

توقّعت المنظمة زيادة نسبة البطالة بسبب الوافدين الجدد من حملة المؤهلات العليا والمتوسطة ما يمثل خطورة على الأمن القومي.

أضاف مدير عام منظمة العمل العربية **ابراهيم قويدر** ان المتغيرات الإقتصادية الخارجية كتذبذب أسعار النفط وتفاوت أسعار العملات المحلية والأجنبية وغيرها من عوامل الحروب السياسية قد أثّرت على أوضاع التشغيل في بعض الدول العربية.

وأثبتت الدراسات أن كل زيادة في معدل البطالة بنسبة 1 في المئة تنتج عنها خسارة في الناتج الإجمالي المحلي بنسبة 2،5 في المئة أي ما يقرب من خسارة تصل إلى 115 مليار دولار سنوياً.

المغرب: 440 مليون دولار من البنك الدولي

بعد حصولها على قرض من صندوق النقد العربي، حصلت المغرب مؤخراً على قرض طويل الأجل من البنك الدولي تبلغ قيمته الإجمالية 440 مليون دولار ويمتد على مدى عشرين عاماً وبمعدل فائدة يعتمد على libor الأميركي والفرنك الفرنسي واليورو.

وهذا القرض مخصص لدعم 6 مشاريع تنموية للعام 1999 موزّعة بين 101 مليون لقطاع الإتصالات و66 مليوناً لتسيير وتمويل قطاع الصحة و250 مليوناً لمشاريع الإصلاح الإقتصادي والإجتماعي و5 ملايين للقطاع البحري و14 مليوناً لتعبئة مدينة فاس المغربية وتسيير حوض الأخضر لتحسين ظروف استغلال الموارد الطبيعية في المناطق الجبلية بحصة 4 ملايين دولار.

وكانت المغرب حصلت في العام 1998 على قرض بلغت قيمته 200 مليون دولار و108 مليون للعام 1997,5

توسيع مصنع المنال للزجاج

يعتزم مصنع المنال للزجاج (شركة ذات مسؤولية محدودة في رأس الخيمة) اجراء توسيعات تتجاوز كلفتها 100 مليون درهم لملاقاة الطلب المتزايد، بعدما وصلت الطاقة التشغيلية إلى حدها الأقصى البالغ 20 ألف طن سنوياً.

مدير المصنع **بول شنايدر** ذكر أن مفاوضات إلى التوسعة تجري مع شركات ألمانية وفرنسية، مشيراً إلى أن التوسع يشمل تركيب فرنين جديدين تبلغ طاقة كل منهما نحو 36 ألف طن سنوياً، ما يرفع الطاقة السنوية إلى 92 ألف طن.

«كهرباء الغربية»: خسارة للعام الثاني

شركة «كهرباء الغربية» السعودية حققت خسارة في العام المالي الماضي بلغت 1،2 مليار ريال أي بزيادة طفيفة عن خسائر العام السابق، وذلك قبل احتساب الإعانة الحكومية التي تمنح عادة.

وتمكّنت كهرباء الغربية من ايصال الكهرباء إلى 97 قرية وهجرة لأول مرة مقابل 31 العام 1997. ويبلغ إجمالي المستفيدين من الخدمة حالياً 637 مدينة وقرية وهجرة.

وبلغ عدد المشتركين الجدد خلال العام الماضي 36 ألف مشترك مقابل 34 ألفاً العام 1997، أي بنسبة زيادة تقدّر بـ 5،2 في المئة.

الاستثمار المباشر في مصر

بلغ حجم الإستثمار المباشر في مصر خلال الفترة من أول كانون الثاني/يناير إلى آخر حزيران/ يونيو الماضيين 13 ملياراً و517 مليون جنيه.

قال ذلك **أحمد فؤاد عطا** وكيل أول وزارة الإقتصاد ورئيس مصلحة الشركات وأشار إلى أن هذه الإستثمارات وفّرت 40 ألف فرصة عمل للشباب.

ووافقت مصلحة الشركات على تأسيس 890 شركة من شركات المساهمة وذات المسؤولية المحدودة الخاضعة لقانون الشركات الرقم 159 لسنة 1981.

Our Buying Power is Often Challenged, but Seldom Matched.

- Leading independent procurement company for the hospitality industry.
- International presence affords maximum competitive pricing opportunities.
- 1998 purchasing volume exceeded $350 million, resulting in tremendous buying power and quality control.

HOSPITALITY PROCUREMENT

- We buy direct from manufacturers, not distributors.
- One flat fee based on the scope of the project.
- No markups, no commissions.
- All purchases are made at cost on behalf of owner.

Our Fee Structure is Client Friendly.



LEONARD PARKER COMPANY

WORLD HEADQUARTERS
201 Alhambra Circle, Coral Gables, Florida 33134, U.S.A.
Telephone: 305-774-3000 • Facsimile: 305-774-3030
E-mail: pploss@leonardparker.com
Peter Ploss, Senior Vice President, Sales and Marketing

DUBAI
P.O. Box 50186, Dubai, U.A.E.
Telephone: 971-4-483-378 • Facsimile: 971-4-482-323
E-mail: lpcdubai@emirates.net.ae
Titus van der Werf, Managing Director, Middle East

MIAMI • LOS ANGELES • AMSTERDAM • SINGAPORE • JOHANNESBURG • DUBAI

AL IKTISAAD-WAL-AAMAL – FULL PAGE – B/W –SEPTEMBER 1999 ISSUE – MAY 2000 ISSUE



11 آب كان حدث الأرض مع كسوف الشمس.

عيون العالم مسمّرة على شاشات التلفزة لمتابعة هذا الحدث الألفي، فيما كانت أورقة مبنى الإسكوا في بيروت تشهد حدثاً من نوع آخر: الاجتماع الوزاري التاسع للمجموعة الآسيوية التابعة لمجموعة الـ 77.

كسوف الشمس قضّ مضاجع «الأرضيين»، وسرق الأنظار وأخذ بالعقول والألباب.

أما المؤتمرون، فعين على الشاشة العملاقة التي وضعتها الإسكوا كي لا يغيب كسوف الخارج عن أنظارهم، وعين أخرى مسمّرة على كسوف آخر: كسوف مجموعة الـ 77 وكسوف النمور الآسيويين الذين ضربهم زلزال الأزمة المالية فأودى بالكثير من إنجازاتهم.

كتب دريد عودة

«نظام عالمي اقتصادي جديد»: (NIEO) هذا هو الشعار الذي رفعت لواءه مجموعة الـ 77، فكان القضية المحورية للعالم النامي في نضاله للدفاع عن مصالحه الحيوية والستراتيجية في عالم اختلت توازناته الاقتصادية التجارية منها والمالية والتنموية، لمصلحة الدول المتقدمة إلى حدٍ كبير.

وكانت المجموعة وقّعت الاعلان المشترك في ختام الدورة الاولى للأونكتاد في جنيف العام 1964 ليكون حجر الزاوية لتحقيق ترابط مصالح العالم النامي وتعزيزها وتقوية قدراته التفاوضية حول القضايا الدولية السياسية والاقتصادية وتعزيز التعاون الاقتصادي والتقني بين الدول النامية.

وعلى وقع حركات التحرر وإنهاء التبعية، التي شكلت ما يشبه ايديولوجيا «عالمثالثية»، شهد العالم المتقدم زحفاً هائلاً للعالم النامي على الهيئات الدولية وفي طليعتها الأمم المتحدة. إذ نجحت مجموعة الـ 77 (التي ارتفع عدد أعضائها الفعليين إلى 133 دولة)، وبعد المؤتمر الوزاري الأول لها في الجزائر العام 1967، في إنشاء فروع لها في روما (FAO) وفيينا (UNIDO) وباريس (UNESCO) ونيروبي (UNDP) ومجموعة الـ 24 في واشنطن (IMF-WB) حتى وصل الأمر بالعديد من الخبراء والمراقبين الغربيين إلى وصف هذا الزحف بـ«ديكتاتورية» العالم الثالث الاقتصادية في وكالات الأمم المتحدة وفي جمعيتها العمومية خصوصاً. هذا الزحف الذي لم يردعه سياسياً إلا سلاح الـ فيتو، واقتصادياً سلاح التكنولوجيا والرساميل والديون الهائلة التي تثقل كاهل الدول النامية.

والنجاح الأبرز الذي تحقق كان في إنشاء الأونكتاد العام 1964 كالجهاز الرئيسي للجمعية العمومية للأمم المتحدة في ميدان التجارة والتنمية، إذ وضع الاونكتاد على جدول أعمال اولوياته زيادة فرص الدول النامية إلى اقصى حد في مجالات التجارة والاستثمار والتنمية. ومساعدتها في مواجهة التحديات الناشئة عن العولمة وعن التكامل مع الاقتصاد العالمي على أساس عادل ومنصف.

ويبقى السؤال الأكثر إلحاحاً: أين نحن من النظام العالمي الاقتصادي الجديد، الذي أطلقته مجموعة الـ 77 كخطاب سياسي – اقتصادي عالمثالثي من أجل تحقيق التوازن والعدالة في نظام التجارة العالمية من خلال أسعار أكثر عدالة واستقراراً للمواد الأولية التي تزخر بها الدول النامية، ومن خلال فتح أسواق الدول المتقدمة للمنتجات التي يتمتع فيها العالم النامي بقدرات تنافسية كالمنتجات الزراعية والنسيجية، وغيرها وكذلك من خلال نقل التكنولوجيا الحيوية لتوسيع وتطوير قواعد الإنتاج، هذا بالإضافة إلى دمج الاقتصادات والأسواق النامية بالاقتصاد العالمي والتجارة الدولية على قاعدة التكامل والإنصاف؟؟

كسوف النظام العالمي الاقتصادي الجديد ترافق مع خسوف مجموعة الـ 77 ككتلة مصالح اقتصادية واحدة: فأكثر من دولة (تحديداً الاقتصادات الصاعدة) خرجت بشكل أو بآخر من فلك مصالح العالم النامي لتدور في فلك الرأسمالية الدولية، وبالتالي العالم الصناعي المتقدم، ليحل مكان خطاب النظام العالمي الاقتصادي الجديد، خطاب العولمة مع كل ما تحمله من تحديات حقيقية وعدم توازن حقيقي في الاقتصاد العالمي.

والنظام التجاري العالمي المتوازن والمنصف حل مكانه نظام تجارة دولية وضعته الدول المتقدمة على قياس مصالحها في ظل غياب شبه كامل للدول النامية عن مفاوضات الغات، وفي ظل غياب «أجندا» حقيقية وحتى الآن تتضمن تصور العالم النامي لنظام التجارة الدولية ومبادرات جدية تقوي موقعه التفاوضي فيه. والنتيجة



كانت إسقاط قطاعات حيوية للدول النامية عن لائحة تحرير التجارة العالمية، فيما بقيت أسعار المواد الأولية على حالها من الانخفاض وعدم الاستقرار مع ما يترتّب على ذلك من انعكاسات سلبية على مسيرة التنمية في الدول النامية. أما تدفق الرساميل فقد تراجع بسبب الأزمات المالية المتكررة التي يعتبرها روبنز ريكوبيرو الأمين العام للأونكتاد السمة الرئيسية للعولمة ما لم يُصار إلى وضع نظام مالي عالمي سليم وآمن لمنع تدفق كتل الاموال الساخنة والمضاربة.

وفي المقابل رُبط انتقال التكنولوجيا بتوقيع الدول النامية على اتفاقيات حماية الملكية الفكرية (بشقيها الصناعي والأدبي) التي على أهميتها قد تنعكس سلباً على الدول النامية لناحية زيادة الأسعار وارتفاع فاتورة الإستيراد وكلفة الإنتاج. والأدهى من كل ذلك أن الدول النامية تجد صعوبة كبيرة في الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية نظراً للشروط الإضافية التي تفرضها المنظمة في مفاوضاتها المنفردة و«الاستفرادية» مع الدول المرشحة للعضوية، الأمر الذي يستدعي وضع «كود» (Code) واضح وشفاف ومحدّد لشروط الإنضمام وآلياته.

اجتماع بيروت

على خلفية هذه التحديات، انعقد الاجتماع الوزاري التاسع للمجموعة الآسيوية في مجموعة الـ 77 يومي 11 و12 آب/أغسطس الماضي لاستعراض التطورات الدولية الاقتصادية والمالية وللإعداد للدورة العاشرة لمؤتمر الأونكتاد (UNCTAD 10) الذي سيعقد في بانكوك – تايلاند في شباط/فبراير العام 2000 تحت عنوان: «ستراتيجيات التنمية في عالم متزايد الترابط: تطبيق دروس الماضي لجعل العولمة أداة فعالة لتنمية كافة البلدان وكافة الشعوب» مع الإشارة إلى أن المؤتمر، وهو أعلى هيئة لرسم السياسات في الاونكتاد ويضم 188 دولة عضواً، يجتمع كل أربع أعوام على المستوى الوزاري لوضع المبادئ التوجيهية للسياسة العامة وتحديد أولويات العمل.

من هنا اهمية انعقاد هذا الإجتماع الوزاري الآسيوي في بيروت خصوصاً أن الاونكتاد، الذي هو منبر الدول النامية المطل على مراكز صنع القرار الاقتصادي والمالي في العالم، يضطلع بالمهمات التالية: العولمة والستراتيجيات الإنمائية، التجارة الدولية في السلع والخدمات والسلع الأساسية، الاستثمار والتكنولوجية وتنمية المشاريع والتعاون التقني.

إعلان لبنان للعام 1999

الإجتماع الوزاري الذي افتتحه رئيس الحكومة اللبنانية سليم الحص انعقد برئاسة وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني ناصر السعيدي وشارك فيه أمين عام الاونكتاد روبنز ريكوبيرو ونائب رئيس وزراء تايلاند سوباشاي بانيتشباكدي (الرئيس المقبل لمنظمة التجارة العالمية ابتداءً من أيلول/سبتمبر العام 2002) والأمين العام التنفيذي للأسكوا حازم الببلاوي إضافةً إلى حشد كبير من الوزراء العرب الآسيويين.

وبعد يومين ماراتونيين من المباحثات والمداولات والمداخلات، خرج الإجتماع بـ«إعلان لبنان للعام 1999» وببيان وزاري عن التعاون الاقتصادي بين البلدان النامية.

بالنسبة للعولمة وكيفية إدارتها، تحدث الوزراء في إعلانهم عن الصعوبات الكبيرة التي تواجهها بلدان نامية كثيرة في سعيها للاندماج بصورة فعّالة في الاقتصاد العالمي، وهي بالتالي معرضة للتهميش. ومن هنا ضرورة وضع برامج أكثر تحديداً وتركيزاً لتنمية الموارد البشرية وإتاحة التمويل التساهلي طويل الأجل وإمكان الوصول إلى التكنولوجيا لزيادة مشاركة هذه البلدان في التجارة والاستثمار الدوليين. ورأوا أن العولمة قوة شديدة وديناميه من أجل تعزيز التعاون وتعجيل النمو والتنمية، وهي تتيح فرصاً، إلا أنها تثير مخاطر وتحديات لأنها تتسم بعدم الاستواء وعدم القابلية للتنبؤ بها. وقد ركّزت الأزمة الآسيوية الانتباه على مخاطر العولمة والتحرير، علماً ان الصورة الاقتصادية المرتقبة للاقتصادات الآسيوية تتحسن في ظل عودة الاستقرار إلى الاقتصادات التي أصابتها الأزمة على الرغم من تأثيرها الانكماشي الذي لا يزال قائماً خصوصاً في ما يتعلق بمشاكل شبكات الأمان الإجتماعي وانخفاض أسعار السلع الأساسية.

ومن الدروس المستخلصة من الأزمة الحاجة إلى إدارة اقتصادية تتسم بالحصانة والسداد، وإلى نظم مالية قوية مع تحسين الإشراف والتنظيم، وإلى تعزيز إدارة الشركات وتحسين الشفافية ومعايير الكشف عن المعلومات.

وطالب الوزراء في إعلانهم ببذل جهود عالمية جادة بغية وضع قواعد وأنظمة أكثر صرامةً على رؤوس الأموال قصيرة الأجل لتعزيز الاستقرار في النظام المالي الدولي، وتعزيز وظيفة «مقرض الملاذ الأخير» وإنشاء آليات تمكّن المؤسسات المالية المتعددة الاطراف، والمصارف والمؤسسات الإقليمية، والاقتصادات الرئيسية من ان



جانب من الحضور

تعيد الهدوء إلى الأسواق المالية بسرعة خلال الأزمات. كما شددوا على الحاجة إلى واقعية أكبر بشأن السياسات المالية والنقدية وتحديد تسلسل الإصلاحات، على ألا تكون اعتبارات السياسة الإنمائية طويلة الأجل شروطاً ملحقة بالتمويل الخارجي الذي يراد به التصدي للأزمات.

وعلى مستوى إدارة العولمة، قال المؤتمرون بضرورة إنشاء هياكل اقتصادية دولية أكثر إنصافاً وفعالية في مجالات التمويل والتجارة ونقل التكنولوجيا، وبضرورة التعاون الإنمائي لمعالجة مشاكل البلدان النامية ومنها مشاكل المديونية ونقل الموارد والهشاشة المالية وتراجع معدلات التبادل التجاري خصوصاً في السلع الأساسية وتقييد الوصول إلى أسواق البلدان المتقدمة. ومن هنا الحاجة إلى اتساق أكبر في رسم السياسات الإقتصادية العالمية، وإلى تشجيع الاتفاقات دون الإقليمية التي تمكّن الدول النامية من تحسين كفاءتها وقدراتها التنافسية في الأسواق العالمية.

وبالنسبة للتجارة العالمية، طالب الوزراء في إعلان لبنان للعام 1999 بالتنفيذ التام لاتفاقات جولة الأوروغواي نصاً وروحاً، لاسيما الاتفاقات المتعلقة بالمنسوجات والملبوسات والزراعة. كما أوصوا بفرض مزيد من القيود على إساءة استعمال رسوم مكافحة الإغراق والرسوم التعويضية والإجراءات الوقائية، وعلى استخدام التقييدات الطوعية للصادرات وغير ذلك من النزعات والحواجز الحمائية الجديدة التي تتستّر وراء معايير بيئية واجتماعية كما قالوا. وينبغي أيضاً تصحيح الاختلالات وأوجه اللاتماثل الواضحة في سياق تنفيذ اتفاقات منظمة التجارة العالمية. ويشمل ذلك المطالب الجديدة غير الواجبة التي تضغط على القدرات الإدارية والمؤسساتية للبلدان النامية، وعدم الوفاء بأحكام المعاملة الخاصة والمتمايزة، والحد بصورة مفرطة من قدرة البلدان النامية على الأخذ بأدوات السياسة التي تعزز التنمية.

وتعهد الوزراء المؤتمرون بالمتابعة الجماعية لتنفيذ جدول أعمال إيجابي للمفاوضات التجارية المتعددة الأطراف المقبلة، على ان تستجيب مواصلة تحرير التجارة لأولويات البلدان النامية، وعلى أن تولي المفاوضات اهتماماً خاصاً لقضايا مثل معدلات التبادل التجاري، ونقل التكنولوجيا، وتقديم الضمانات للبلدان النامية وتوفير الإئتمان تحقيقاً للتحرير المستقل، وتمويل الصادرات، وأسواق السلع الأساسية، وإدماج البلدان النامية في النظام التجاري المتعدد الأطراف بشروط منصفة. في هذا الإطار، دعوا المجتمع الدولي لزيادة دعمه للصندوق المشترك للسلع الأساسية وفاءً بالتعهدات بتقديم المساهمة، وإلى التعجيل بتنفيذ الأنشطة الداخلة في الإطار المتكامل للمساعدة التقنية المتصلة بالتجارة، وهو الإطار الذي أقرّه الإجتماع الرفيع المستوى لمنظمة التجارة العالمية للعام 1997 بشأن احتياجات تنمية تجارة البلدان الأقل نمواً. كما حثّوا جميع أعضاء المنظمة على الامتناع عن فرض شروط مفرطة او مكلفة على طلبات الانضمام إليها وذلك من أجل تحقيق الانضمام السريع بشروط لا تتجاوز التزامات البلدان النامية والبلدان الأقل نمواً الأعضاء في المنظمة.

وشدّد الوزراء المؤتمرون على تشجيع التعاون بين وكالات تشجيع الاستثمار في البلدان النامية وزيادة تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إليها لتنمية المشاريع القابلة للاستمرار، وخصوصاً المشاريع صغيرة ومتوسطة الحجم، بالإضافة إلى الإعلان دورياً عن سجل الجهود الإنمائية للشركات عن طريق استحداث مؤشر إنمائي لها.

واخيراً لفت المؤتمرون إلى ضرورة تعزيز قدرات البلدان النامية لتشارك بفعالية في التجارة الإلكترونية، وذلك عن طريق تيسير الوصول إلى موارد المعلومات العالمية، بالإضافة إلى ذلك ثمة حاجة إلى تحليل ما يترتب على الجوانب المالية والقانونية والتنظيمية للتجارة الإلكترونية من آثار على البلدان النامية من أجل تعزيز قدرتها التنافسية في تجارة السلع والخدمات.

الاقتصاد والأعمال التي واكبت هذا الإجتماع التقت الأمين العام للأونكتاد **روبنز ريكوبيرو** والرئيس المقبل لمنظمة التجارة العالمية نائب رئيس وزراء تايلاند **سوباشاي بانيتشباكدي**، وكانت جولة أفق شاملة على قضايا الساعة. وفي الصفحات التالية حوار معهما. ■

SONY سوني

قد تكون إحدى آخر إنجازات القرن العشرين.

الحجم الحقيقي



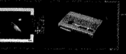
إليكم سايبر - شوت من سوني.

الكاميرا الرقمية الساكنة ذات الوضوح العالي سعة 2.1M PIXEL مع عدسة كارل زيس.

أوصل سايبر شوت مع العالم باستخدام ميموري ستيك



"ميموري ستيك" هي أداة اقتصادية لحلول تخزين الذاكرة لتسجيل وتحويل المعلومات الرقمية-تستخدم حالياً في أجهزة كمبيوتر VAIO من سوني وفي كاميرات هاندي كام الرقمية من سوني وكاميرات سوني الرقمية- متوفرة في سعات ٨، ٤، أو ١٦ ميغابايت





وضوح الصورة ULTRA-XGA (1600 x 1200 PIXELS) تمنحك صوراً تضاهي الصور التقليدية المطبوعة.

عدسة كارل زيس المبتكرة مركبة بزاوية دورانية ١٨٠ درجة للحصول على قمة الجودة في الصورة والمرونة.

هيكل مدمج جداً من المنيوم عصر الفضاء المتميز بوزنه الخفيف جداً.

مخرج AV لعرض الصور والفيديو على أي جهاز تلفزيوني.

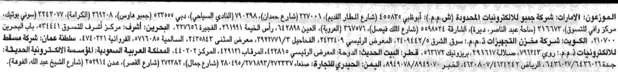
مقبس إدخال/ إخراج رقمي للتوصيل المباشر والسهل مع أي كمبيوتر شخصي

ميموري ستيك ميديا ودرايف جديد تسجل لغاية ٢٥٠ صورة (VGA) أو ١٠ دقائق على نظام MEPG-1 بحركة فيديو كاملة واستخدام ميموري ستيك واحدة سعة 16MB

شاشة LCD قياس ٢ بوصة هايبريد جديدة (123K DOTS) ذات وضوح عال وسهولة في المشاهدة تسمح لك بعرض السلايد وتشغيل الزوم وميزات عرض الافلام.

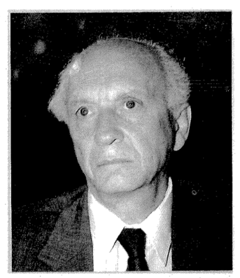
بطارية انفوليثيوم ستامينا مدمجة جداً وقابلة للشحن لغاية ١٢٠٠ صورة أو ساعة واحدة باستخدام شحنة واحدة.

NEW Cyber-shot
2.1 MEGA PIXELS
DSC-F55E



الموزعون: الامارات: شركة جمبو للالكترونيات المحدودة (ش.م.م.): أبوظبي ٤٥٥٨٣٥ (شارع المطار القديم)، ٢٢٧٠٠١ (شارع حمدان)، ٧٩٠٢٩٨ (النادي السياحي)، دبي ٥٢٢٥٥٥ (جمبو ماوس)، ٣٦٩٢٠٨ (الكرامة)، ٣٢٤٢٠٧٧ (سوني بوتيك، مركز وافي للتسوق)، ٢١٦٦٧٢ (ساحة عبد الناصر، ديرة)، الشارقة ٥٥٩٨٥٢٤ (شارع الملك فيصل)، ٣٦٧٥٧٦ (العروبة)، العين ٦٤٢٨٩٨، رأس الخيمة ٢١١٩٩١، الفجيرة ٢٢٧٦٥٦، **البحرين: أشرف:** مركز أشرف للتسوق ٥٣٤٤٤١، باب البحرين ٢١٠٧٠٠، **الكويت: شركة مخزن التجهيزات ذ.م.م.:** سوق الشرق ٢٤٠٩٤٤٢/٥، المعرض الرئيسي ٢٤٣٢٤٠٩، الفحاحيل ٣٩٢٢٧٧١/٢، معرض المثنى ٢٤٣٥٨٤٣، السالمية ٥٧١٦٠٨٥، الفروانية ٤٧٤٠٣٢١، **سلطنة عمان: شركة مسقط للالكترونيات ذ.م.م.:** روي ٧٩٦٢٤٣، صلالة ٢٩١٦١٧، بريزونيك ٥٦٣٦٧٢، **قطر: البيت الحديث:** الدوحة: المعرض الرئيسي ٤٢٢٨١٥، المرقاب ٤٢٩١٢١، المركز ٤٤٠٢٠٢، **المملكة العربية السعودية: المؤسسة الالكترونية الحديثة:** جدة ٦٤٣٦٠٢٦/٦٤٣٦٠٢٧، الرياض ٤٦٣٤٢٤٢/٤٦٣٠٨٠٧، الخبر ٨٩٤٩٠٧٠/٨٩٤٩٠٧٨، **اليمن: الحيدري للتجارة:** صنعاء ٢٧٢٣٣٧/٢٧١٨٩٣/٢٨٠٤٩٥ (شارع جمال)، ٢٧٢٢٨٢ (شارع القصر)، عدن ٢٥٢٩١٤ (شارع الشيخ عبد الله، القوفة).





أمين عام الـ «اونكتاد» في حديث خاص:

العولمة أشعلت 5 أزمات مالية كبرى

ريكور بيرو: «أتخوّف من وضع النفط على جدول أعمال منظمة التجارة العالمية»

■ لقد وصفتَ الأزمة المالية التي عصفت باقتصادات جنوب شرق آسيا وروسيا بأزمة تنمية وأسواق، وأزمة العولمة بشكل عام: فماذا تقصد بالتحديد؟

□ أولاً أنها أزمة تنمية لأنها طاولت حصراً دولاً نامية وتحديداً الدول الأكثر تقدماً من بينها، في حين أن الدول الصناعية المتقدمة إستفادت من هذه الأزمة بشكلٍ أو بآخر كالولايات المتحدة الأميركية واوروبا اللتين إستفادتا من تدهور أسعار النفط والمواد الأولية الأخرى والكثير من السلع في أعقاب الأزمة المالية. وللدلالة على ذلك أشير إلى ان الربح الصافي الذي جنته دول منظمة التنمية والتعاون الإقتصادي (OECD) من تدهور أسعار النفط بلغ 60 مليار دولار، وهذا الرقم أكبر بكثير من إجمالي المساعدات الرسمية التي تقدّمها دول OECD لبرامج التنمية في العالم. وهنا أقول أن تلك المساعدات تصبح وهماً إذا ما رأينا ما يحدث على جبهة التجارة العالمية.

ثانياً انها أزمة أسواق، لأن من أسباب الأزمة المباشرة ضعف هيكلية الأسواق المالية. وهذا الضعف الهيكلي تمثّل بظاهرة العدوى والتصرّف بـ «ذهنية القطيع» (Herd mentality).

وأخيراً انها أزمة العولمة، لأن العولمة أظهرت نفسها من خلال أدبياتها وخطابها الإقتصادي كقاطرة للنمو والتنمية وكرافعة للفرص الإستثمارية والإقتصادية، وفي الواقع لم نرَ حتى الآن إلا إزدياداً كبيراً وملحوظاً في وتيرة الأزمات المالية العالمية، فقد شهد العالم خلال السنوات الـ 15 الماضية خمس أزمات مالية كبرى.

منذ بداية التسعينات، كان العالم مأخوذاً بالنواحي الايجابية للعولمة ومتغاضياً عن مخاطرها. أنا أتكلم عن واقع، والواقع هو أننا نعيش في أزمة.

■ ولكن التجارة العالمية شهدت العام 1997 فورةً حقيقية بزيادة 10 في المئة، وهذا مردّه إلى حركة إندماج الأسواق.

□هذا صحيح، لكن العالم وبعد أقل من سنة بدأ يتخبّط بأزمة مالية حادة نتج عنها ركود إقتصادي حقيقي. وهنا أقول أن معدّل النمو المتوقع في الإقتصاد العالمي هذا العام وهو 2 في المئة غير كافٍ لتجاوز هذا الركود ولمحو آثار الأزمة المالية. ومن جهةٍ أخرى، زاد العجز في الميزان التجاري في الفترة الممتدة من العام 1979 حتى 1999 بنسبة 3 في المئة من الناتج القومي الإجمالي للدول النامية، في حين أن النمو الإقتصادي فيها تراجع بنسبة 2 في المئة خلال الفترة نفسها. أنا هنا لا أضع الإمكانيات الكبيرة التي تكمن في نظام التجارة العالمية وانفتاح الأسواق واندماجها موضع شك، لأنني أعتقد أن التجارة هي الاداة الفعّالة في التنمية الإقتصادية وهي الرافعة الحقيقية للنمو والإستثمار، ولكن الدول النامية لا تحصل إلا على القليل القليل من فوائد التجارة العالمية.

> من بين أهم أسباب الأزمات المالية التي طبعت عقد التسعينات غياب نظام مالي دولي فعّال
>
> المطلوب آلية تسمح للدول، في حالات معينة، التوقف عن سداد الديون المستحقة



إعادة هندسة

■ بعد الأزمة المالية الأخيرة، كثر الكلام حول ضرورة إعادة هندسة النظام المالي الدولي، كيف تنظر إلى ذلك؟

□ أعتقد ان إعادة هندسة النظام المالي العالمي ضرورة حيوية لأن من بين أهم أسباب الأزمات المالية التي طبعت عقد التسعينات غياب نظام مالي دولي فعّال وقادر على مواجهة الأزمات المالية والحد من مفاعيلها السلبية. بخلاف التجارة العالمية التي أصبح لها آليات معقولة إلى حدّ كبير، لا يزال النظام المالي الدولي يشكو من نقصٍ

اللقاء الخاص مع الأمين العام لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) السيد روبنز ريكو بيرو تحول إلى محطة سنوية تعتز بها «الإقتصاد والأعمال».

الحديث معه يطول ويطول، ويتحوّل إلى جولة أفق شاملة وغنية بالتفاصيل والوقائع المثيرة حول واقع الإقتصاد الدولي بثغراته ومشاكله وآفاقه. فالرجل موسوعة إقتصادية بحق أغنت صفحاتها سنوات طويلة من الخبرة والتجارب.

والحديث مع روبنز ريكوبيرو يكتسب أيضاً نكهة خاصة لأنه كان ولا يزال صوت الدول النامية والفقيرة في أروقة مراكز صنع القرار الإقتصادي والمالي العالمي، في عالم أصبح إختلال التوازن السمة الرئيسية فيه.

«أنا أتكلّم عن الواقع، والواقع أننا نعيش أزمة تنمية وأسواق، والعولمة التي هلّلنا لها في بداية التسعينات متناسين مخاطرها تجلّت أزمتها بخمس أزمات مالية كبرى خلال 15 عاماً، وقد أشعلت فتيلها كتل الأموال الساخنة والمضاربة» يقول ريكوبيرو مؤكداً أن الأزمات المالية ستتكرر ما لم نعمل على إعادة هندسة النظام المالي العالمي الكفيل بامتصاص الأزمات وفرملة عدواها. أما الآليات والحلول المقترحة فيصفها بالحلول «التجميلية والترقيعية».

ومن موقعه في «الاونكتاد»، يعمل على توحيد رؤية الدول النامية والفقيرة للحفاظ على مصالحها الإقتصادية الستراتيجية في نظام التجارة العالمية غير المتوازن. كما يشدّد على ضرورة وضع «أجندا» ايجابية من قبل هذه الدول قوامها العمل والضغط على الدول المتقدمة لتحرير قطاعات الزراعة والنسيج والألبسة وغيرها من القطاعات الحيوية التي تشكل عصب الإقتصادات النامية والصاعدة، والتي اسقطتها الدول المتقدمة من جدول تحرير التجارة العالمية. وأخيراً ينبّه في سياق اللقاء إلى أن النفط قد يوضع على طاولة المفاوضات في منظمة التجارة العالمية، ويشدد على ضرورة المشاركة الكاملة من قبل الدول المعنية في أية مفاوضات محتملة تتعلّق بالتجارة بالنفط ومشتقاته بغية الحفاظ على مصالحها، خصوصاً ان جهات نفطية في الولايات المتحدة طالبت الحكومة الأميركية بفتح تحقيق حول بيع النفط بأقل من كلفة الإنتاج من قبل 5 دول نفطية من بينها السعودية، وهي سابقة يجب التنبّه لها، وهنا الحوار:

فاضح في الآليات الكفيلة بمنع نشوب الأزمات المالية، وفي حال حدوثها، أدارتها بشكل عقلاني وفعّال وسليم. مثل هذه الآليات غير موجود، والدليل على ذلك الأزمات المالية المتكررة، أما الحلول التي اقتُرحت لإدارتها فكانت في أسوأ صورتها، وأعني هنا توسّل سياسة كبح الإستيراد كحل للخروج من الأزمة، ما أدى إلى انهيار أسعار السلع وإلى إلحاق أضرار فادحة باقتصادات دول الأزمة في حين أن المطلوب إستحداث آليات للخروج من الأزمة بأقل خسائر ممكنة.

■ **ما هي الآليات التي تقترحها؟**

□ داخل الدول توجد قوانين تسمح للأفراد وللشركات بالتوقّف عن سداد الديون في حال أفلست هذه الشركات أو مرّت بمصاعب مالية معينة، كقانون الإفلاس الموجود في الولايات المتحدة. مثل هذا القانون غير موجود في النظام المالي العالمي ليطبّق على الدول التي تمر بأزمة مالية وللسماح لها بالتوقّف موقتاً عن سداد ديونها ريثما تستعيد عافيتها الإقتصادية.

■ **هل من الممكن تطبيق ذلك على المستوى الدولي؟ وما هي العقبات التي تحول دون ذلك؟**

□ صندوق النقد الدولي يدرس إمكانية تطبيق ذلك من خلال إعادة النظر باتفاقيات القروض وآلياتها، ما يسمح للدول في حالات معينة وبعد اتخاذ القرار المناسب من قبل صندوق النقد الدولي بالتوقف الموقت عن سداد الديون المستحقة، مثل هذه الآلية غير موجود في الوقت الحاضر ومن الضروري وضعها، ولكنني شخصياً لست متفائلاً بهذا الشأن. كان هناك وقت اعتقدت أنه من الممكن تبني مثل هذه الآلية من قبل الدول الصناعية المتقدّمة. كان ذلك العام الماضي وتحديداً في شهر ايلول/سبتمبر عندما أصبح هناك خطر جدّي على الإقتصاد الأميركي نفسه بعد انهيار الإقتصاد الروسي وبعد الإضطرابات التي حصلت في الولايات المتحدة مع صندوق إدارة الرساميل طويلة المدى (Long - term Capital Managment Fund)، عندها كانت الأزمة قد وصلت إلى ما يسميه الأميركيون الذروة، (The optimal point of the crisis) أي عندما تصل حدة الأزمة إلى أشدها بحيث تجبر الولايات المتحدة على التحرّك من دون أن يكون قد فات الأوان. الإقتصاد الأميركي وصل بالفعل العام الماضي إلى هذه النقطة وكان في خطر حقيقي، يومها قال رئيس المصرف الإحتياطي الفيدرالي الأميركي آلان غرينسبان في كلمته الشهيرة، انه لم يشهد في حياته كلها مثل هذا الإختفاء الكبير والسريع للسيولة من الأسواق. في حينه، اعتقدت ان الدول الصناعية وفي طليعتها الولايات المتحدة ستتدخل جدياً لوضع آليات فعّالة لمنع نشوب أزمات واضطرابات مالية دولية لأنها أحست ان النار قد وصلت إلى أبوابها، لكن ما أن تعافت الإقتصادات المتقدمة وارتفعت الأزمة عن خناقها حتى عادت الأعمال والنشاطات الإقتصادية إلى سيرها الطبيعي وتراجعت كل الجهود للقيام بإصلاحات عميقة وجدّية في بنية النظام المالي الدولي.

”المطلوب إنشاء صناديق مالية إقليمية لمساعدة دول آسيا والشرق الأوسط وافريقيا واميركا اللاتينية وصولاً إلى صندوق إحتياط مالي عالمي“

من جهة أخرى، أورد بنك التسويات الدولية (Bank of International settlements)، وهو المصرف المركزي لكل المصارف المركزية في العالم، أورد في تقرير له أن المسائل المالية حساسة للغاية بحيث أن القيام بإصلاحات واتخاذ إجراءات على هذا المستوى ممكنان فقط في حال وقوع حروب أو كوارث. هنا أتساءل: ألم تكن الأزمة المالية الأخيرة كارثة حقيقية؟!!

الحلول المقترحة تجميلية

■ كيف تنظر إلى الحلول المقترحة حالياً؟

انها حلول تجميلية، وترقيعية كالإقتراح القاضي بمساندة الدول في عملية إصلاح نظمها المالية وأنظمة الرقابة المالية فيها.

■ ماذا عن إقتراح السماح لصندوق النقد الدولي بلعب دور المقرض الأخير؟ هل هو إقتراح جدّي؟□ هذا الطرح جدي وضروري لكنه باعتقادي لن يتحقق لأن موارد صندوق النقد وغيره من المؤسسات المالية الدولية غير كافية. البديل العملي لذلك إنشاء صناديق إحتياط إقليمية، والدول الآسيوية تدرس حالياً إمكانية إنشاء صندوق إحتياط آسيوي وثمة شيء من هذا القبيل في أميركا اللاتينية. من الضروري إنشاء صناديق مالية إقليمية لمساعدة دول آسيا والشرق الأوسط وافريقيا وأميركا اللاتينية وصولاً في المستقبل إلى صندوق إحتياط مالي عالمي مركزي.

الأزمة قد تتكرر

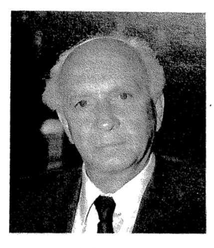
■ العام 1990 توقّعت أن تكون التسعينات عقد الأزمات المالية الحادة والمتكررة. هل تتوقّع أية أزمة مالية أخرى في المستقبل المنظور؟

□ الأزمة المالية قد تتكرر لأن أسبابها الحقيقية والمباشرة لم تعالج جدياً، وفي طليعتها كتل الأموال الساخنة قصيرة المدى. قد تحدّث أزمة في أي وقت لأن تدفّق الأموال الساخنة لا يزال على حاله، ولكن لا أحد يستطيع التنبّؤ بالمكان الذي ستضربه الأزمة لتعود فتنتقل عدواها إلى أمكنة أخرى.

أنظمة حماية وطنية

■ برأيك ما هي الإقتصادات الأقل مناعة والأكثر إنكشافاً على الأزمات المالية في الوقت الراهن؟

□ بشكل عام، الإقتصادات النامية وتلك التي هي في طور الإنتقال (Transitory economies). وهنا أقول ان الأسباب نفسها ليس لها إنعكاسات ونتائج واحدة وذلك عند مقارنة الدول النامية بالدول المتقدمة. فعندما قررت الحكومة البريطانية الإنسحاب من نظام العملة الأوروبية الموحدة العام 1992 وعندما قررت تخفيض قيمة عملتها، لم يترك ذلك إنعكاسات حقيقية على الإقتصاد البريطاني، بالمقابل عندما قررت تايلاندا المضي في سياسة تخفيض العملة، شهدنا هروباً «كبيراً» للرساميل ولذا أقول أن قلة المناعة والإنكشاف موجودان في الإقتصادات النامية.



> الدول الحريصة على حماية نفسها من كتل الأموال الساخنة هي الأقل تعرضاً للأزمات المالية

> يجب ان تتركز جهود الدول النامية على تحرير قطاعات الزراعة والنسيج والألبسة لأنها تملك فيها مزايا تفاضلية

من جهة أخرى، حتى عندما تكون المؤشرات الإقتصادية للدول الصناعية المتقدمة ضعيفة أو غير سليمة تبقى الرساميل ولا تهرب. المؤشرات الماكرو إقتصادية في ايطاليا العام 1993 مثلاً كانت أسوأ من مثيلاتها في تايلاندا التي لم يكن لديها عجز في الموازنة بخلاف ايطاليا التي وصل العجز فيها إلى أكثر من 5 في المئة من الناتج القومي الإجمالي. رغم ذلك عانت تايلاندا ما عانته، أما ايطاليا فلا.

وأعود فأقول انه من الصعوبة بمكان التنبؤ بالبلد الذي ستضربه الأزمة، إلا أن هناك مؤشرات عديدة لمعرفة مدى هشاشة أو مناعة الدول. الدول الحريصة على حماية نفسها من كتل الأموال الساخنة المضاربة بطبيعتها والحريصة على مراقبتها وضبطها هي الأقل تعرضاً للأزمات المالية كما هو الحال في الهند والصين. ففي ظل غياب نظام مالي عالمي يحمي الدول، نحن بحاجة إلى أنظمة حماية وطنية تتضمّن فرض ضرائب على الرساميل الساخنة قصيرة الأجل وإعطاء حوافز ضريبية واستثمارية متنوّعة للإستثمارات متوسطة وطويلة الأجل في القطاعات الإنتاجية. وبوجود أنظمة مالية مطبّقة على المستوى العالمي تنعدم الحاجة إلى أنظمة الحماية المحلية، وهذا هو التوجّه السليم لإعادة هندسة النظام المالي الدولي.

■ مجدداً ما هي العوائق؟

□ للإجابة على هذا السؤال أقول أن باستطاعة السلطات الرقابية في الدول الصناعية المتقدمة فرض شروط أكثر جدية وصرامة على المؤسسات المالية التي تضخّ رساميل قصيرة المدى وأموالاً ساخنة مضاربة في أسواق الدول النامية والصاعدة. من هذه الشروط مثلاً زيادة نسبة الرسملة في الشركات، ولكنها لا تريد فرض الرقابة والشروط على المؤسسات المالية لأن المصالح المالية قوية جداً في الدول المتقدمة وهي ترفض أية ضوابط او عوائق تحدّ من حريتها الكاملة في نشاطاتها واستثماراتها.

إضافة إلى ذلك يجب عدم التركيز فقط على حساسية الرساميل (Capital Volatility). المشكلة الأكبر برأيي بالنسبة للدول النامية تكمن في النقص الكبير في الموارد المالية الكفيلة بمساندة ودعم مسيرة التنمية فيها. إقتصاديات نامية وصاعدة كثيرة ليس لديها وصول إلى مصادر التمويل، وإذا توفّرت الموارد تكون غير آمنة وغير مستقرة، وغالباً ما تكون بشروط قاسية تثقل مديونية الدول الفقيرة.

تحرير الزراعة والنسيج

■ في ما يتعلّق بنظام التجارة الدولية ومنظمة التجارة العالمية، طالبتَ ان يكون للدول النامية «أجندا» ايجابية ومبادرات في مفاوضات التجارة الدولية. ما هو جدول

الأعمال الذي تقترحه؟

□ اولاً، أنا أقصد بـ«الأجندا» الايجابية أن تقوم الدول النامية بمبادرات من شأنها تصحيح الخلل وإعادة التوازن إلى نظام التجارة العالمية، وذلك من أجل الحفاظ على مصالحها الحيوية والستراتيجية، وعدم الإكتفاء بالرفض او التلقّي السلبي ازاء مبادرات الدول المتقدّمة. سياسة ردود الفعل لا تجدي والمطلوب بلورة سياسات تفاوضية جدية للحصول على تنازلات من الدول المتقدمة، وبإمكان الدول النامية القيام بذلك. أنا أردد دائماً هذا القول: «نحن نعرف ما لا نريد ولكننا لا نعرف ماذا نريد».

يجب أن تتركّز جهود الدول النامية على تحرير القطاعات التي تهمها والتي تملك فيها ميزات تفاضلية وتنافسية، وأهم هذه القطاعات الزراعة والنسيج والألبسة. فتحرير التجارة بالمنتجات الزراعية حيوي جداً للإقتصادات النامية، وبالمقابل لا يزال القطاع الزراعي محمياً إلى حدٍّ كبير ومدعوماً من قبل الدول المتقدمة. البرازيل مثلاً تعتبر أكبر دولة منتجة ومصدِّرة لعصير البرتقال، ولكن الولايات المتحدة تفرض رسوماً جمركية على عصير البرتقال المستورد بنسبة 50 في المئة وأكثر. وفي هذه الحالة، إذا لم تخفض تلك الرسوم الجمركية مستقبلاً قد لا تكون هناك أية مصلحة للبرازيل للمشاركة في المفاوضات حول تحرير القطاع الزراعي الخاضع حالياً لنظام «الكوتا» الذي ترفض الدول المتقدمة إلغاءه أو تعديله حفاظاً على مصالح المزارعين فيها.

الدول المتقدّمة تتغنّى بأنظمتها الإقتصادية الليبرالية، إلا أنها تتبنى سياسات حمائية لغير قطاع: حجم الدعم الذي تقدّمه دول OECD لحماية الزراعة يبلغ ضعف إجمالي حجم صادرات الدول النامية الزراعية، وفي حالات كثيرة لا يستطيع المزارعون في بلداننا منافسة المزارعين الفرنسيين مثلاً بسبب الدعم الكبير الذي تقدّمه لهم الحكومة الفرنسية.

لدى النظر إلى المعادلة التالية يمكننا إستخلاص ما يجب ان نفعله: مزارعو المجموعة الأوروبية هم من بين المنتجين الأكثر كلفة لمنتجات ومشتقات الحليب في العالم، ورغم ذلك يسيطرون على أكثر من 50 في المئة من الأسواق العالمية بسبب الدعم الحكومي لهم.

النسيج والألبسة هما القطاعان الحيويان للدول النامية المطلوب تحريرهما من قبل منظمة التجارة العالمية. معدل الرسوم الجمركية الذي تفرضه الدول المتقدمة على صادرات الدول النامية يراوح بين 3 و4 في المئة، ولكن الرسوم المفروضة على بعض المنتجات النسيجية والألبسة التي تحظى بالحماية من قبل الدول المتقدمة تصل إلى أكثر من 15 في المئة.

صحيح ان جولة الأوروغواي تضمّنت تحرير قطاعات الزراعة والنسيج والألبسة، هذه القطاعات التي لم تكن واردة في إتفاقيات الغات (GATT) السابقة، إلا أن ما تمّ حتى الآن ضئيل جداً، ومن هنا ضرورة تركيز الدول النامية في جولات المفاوضات المقبلة مطلع العام 2000 على تحرير هذه القطاعات لإعادة بعض التوازن إلى بنية التجارة العالمية.

> ”المطلوب تحديد شروط وآليات الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية تجنباً لمحاولات الإستنساب او الإستفراد“

سابقة «نفطية» خطيرة

■ ماذا عن قطاع النفط؟

□ هذه المسألة تهم دول الشرق الأوسط وخصوصاً الدول المنتجة والمصدرة للنفط التي بمعظمها لم تنضمّ إلى منظمة التجارة العالمية. هذه الدول لم تهتم في السابق بمنظمة التجارة العالمية لاعتقادها أن القضايا المتعلقة بالنفط ستبقى محصورة بـ«أوبيك». حالياً بدأت تظهر المشاكل المتعلّقة بالتجارة وبالنفط ومشتقاته، وما يحصل في الولايات المتحدة يظهر ذلك بوضوح إذ أن شركات ورجال النفط في الولايات المتحدة طالبوا الحكومة الأميركية بفتح تحقيق ضد 5 دول نفطية من بينها السعودية وفنزويلا والمكسيك، والإتهام الموجّه ضد هذه الدول هو أنها تبيع النفط بأقل من كلفة الإنتاج. هذه سابقة خطيرة قد تكون مقدمة لوضع النفط على جدول أعمال منظّمة التجارة العالمية، وعلى الدول النفطية التنبّه للمخاطر المحدّقة بها والإستعداد لإحتمالات كثيرة قد تهدّد مصالحها الستراتيجية في هذا القطاع. ومن هنا ضرورة مشاركة تلك الدول في أية مفاوضات مقبلة حول النفط.

الـ WTO على المحك

■ الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية أصبح أكثر صعوبة لأن المنظمة تفرض على الدول المرشحة شروطاً اضافية غير واردة أصلاً في الإتفاقيات. كيف السبيل لتقويم هذا الإعوجاج ومنع مثل هذه الممارسات؟

□ ما تقوله صحيح، لأنه بسبب إنعدام التوازن يجري البحث في إنضمام هذه الدولة أو تلك إلى منظمة التجارة العالمية بحسب كلّ حالة على حدة، ولا توجد شروط وقواعد محدّدة تسمح للدولة المرشحة بالإنضمام إلى المنظمة تلقائياً في حال الإلتزام بها. طبعاً هذا يضرّ بمصداقية منظمة التجارة العالمية أولاً وأخيراً بصفتها المؤسسية أو المرجعية الدولية الوحيدة للتجارة العالمية. وهنا أشير إلى أن مفاوضات الصين مع المنظمة إستمرت نحو 13 عاماً ولم تصل حتى الآن إلى نتيجة حاسمة. والمطلوب تحديد شروط وآليات الإنضمام بشكل نهائي وواضح وشفّاف، وعدم إستفراد الدول المرشحة لا سيما الفقيرة منها وفرض إلتزامات عليها أكثر من الإلتزامات التي قبل بها الأعضاء الحاليون. قد يكون أسلوب مناقشة كل حالة على حدة مفهوماً في السابق قبل أن تتحول «الغات» إلى مؤسسة إسمها منظمة التجارة العالمية. الغات كانت عبارة عن عقد بحسب القيمين عليها، وفي العقد يحق للأطراف تقرير من يُسمح له بالإنضمام من الناحية المبدأية. طبعاً أنا لا أوافق على هذه المقاربة المغلوطة والمزعومة. على كلٍ أصبحت المنظمة الآن مؤسسة ولا يجوز بالتالي تعجيز الدول طالبة العضوية عن طريق فرض شروط والتزامات إضافية.

ومن جهتنا في «الاونكتاد» نعمل على تنظيم إجتماع (هو الأول من نوعه) للدول المرشحة للإنضمام لمنظمة التجارة العالمية لعرض تجربتها في المفاوضات مع المنظمة ولتبادل الخبرات والمعلومات وصولاً إلى الضغط باتجاه وضع شروط وآليات موحّدة وشفافة للعضوية فيها. ■

حاوره دريد عوده


KIA in GEAR
إنطلق مع كيا. وتعرّف على القيمة بمعناها الحقيقي.


www.kia.co.kr
KIA
KIA MOTORS
KIA



الغلاف

أول رئيس للـ WTO من الدول النامية

سوباتشاي: هناك صعوبات أمام انضمام الدول النامية

تحديات حقيقية كثيرة تواجه منظمة التجارة العالمية على عتبة الالف الثالثة. فالتجارة العالمية توسّعت وتشعّبت أنظمتها وقوانينها وآلياتها في ظل التجارة الإلكترونية والتجارة بالخدمات التي هي على قاب قوسين وأدنى من تحريرها عالمياً، في وقت باتت تشكل صناعة الخدمات أو ما يعرف بـ«Soft Industries» عصب الاقتصاد العالمي ورافعة النمو فيه مع اتجاه متصاعد في توسعها مع بدايات الاقتصادات الرقمية (digital economies) والمجتمعات المعلوماتية في عصر ما بعد الحداثة والثورة الصناعية.

أين هو موقع الاقتصادات النامية والصاعدة على خريطة هذا العالم الجديد، وما هو دورها في رسم معالم العولمة الاقتصادية؟ وهل استفاقت من «كف» الأزمة المالية التي أطاحت بالكثير من الإنجازات فيها، وما هي العبر المستخلصة منها؟ ما هو واقع وآفاق الاقتصاد العالمي الذي يلعب فيه الاقتصاد الأميركي وحده حالياً دور قاطرة النمو والقوة الدافعة فيه مع ما قد يترتب على ذلك من انعكاسات ونتائج؟

أسئلة كانت محور اللقاء الخاص لـ«الاقتصاد والأعمال» مع نائب رئيس مجلس الوزراء التايلاندي والرئيس المقبل لمنظمة التجارة العالمية ابتداءً من أيلول/سبتمبر من العام 2002 السيد سوباتشاي بانيتشباكدي (Supachai Panitchpakdi) مع الإشارة الى انه سيكون أول رئيس للمنظمة من الدول النامية. وهنا الحوار:

تحديات أمام المنظمة

■ تعتبر منظمة التجارة العالمية المرجعية الدولية الوحيدة للنظام التجاري العالمي عموماً، إذ ان 90 في المئة من حجم التجارة الدولية وعلى مختلف مستوياتها تتم بين أعضائها. برأيك ما هي الاتجاهات الجديدة فيها وما هي التحديات التي تواجهها؟

□ ثمة تحديات حقيقية تواجه منظمة التجارة العالمية والدول الأعضاء فيها. **أولاً**، قوانين وأنظمة التجارة الدولية باتت أكثر تعقيداً وتشعباً، والمنظمة لن تضم فقط التجارة بالسلع بل تجارة الخدمات أيضاً إضافةً إلى النواحي والأوجه التجارية المتعلقة بالاستثمار وبحقوق الملكية الفكرية (TRIPS) و (TRIMS) وكذلك التجارة الإلكترونية.

كل هذه التعقيدات في قوانين وأنظمة التجارة العالمية ترتب على منظمة التجارة العالمية مسؤولية أكبر في توفير الخبرات والمعارف والمساعدات التقنية والقانونية للدول النامية وللدول الأعضاء فيها ولتلك المرشحة للعضوية، وإلا سيصعب على هذه الدول التكيف واللحاق بالمتّغيرات الكبيرة والمتسارعة في أنظمة التجارة العالمية.

ثانياً، في الامكان التنبؤ بازدياد وتيرة النزاعات التجارية التي ستخلق مزيداً من المشاكل والعراقيل في المستقبل، وذلك بسبب المنتجات الجديدة التي ستدخل السوق كالمنتجات الزراعية المعدّلة جينياً مثلاً. والمنظمة تبحث حالياً في المسائل المتعلقة بالبيئة وبالمعايير البيئية للمنتجات المختلفة، إضافة إلى المعايير الصحية للسلع والمنتجات الزراعية وغيرها. كل ذلك قد يؤدي إلى نشوء نزاعات تجارية، ما يتطلب تعديل مواثيق تسوية النزاعات المعمول بها في المنظمة من أجل مواجهة التحديات المقبلة بفعالية أكبر.

ثالثاً، الدول الآسيوية تشكو من اختلال

التوازن في النظام التجاري العالمي وفي المفاوضات التجارية السابقة. وعدم التوازن هذا يعود إلى غياب المشاركة الكاملة والفعالة للدول النامية فيها، إضافة إلى إنها لم تكن مستعدة بما يكفي للمفاوضات. الدول النامية لم يكن لديها «اجندا» وتصورات واقتراحات تحافظ من خلالها على مصالحها الحيوية. وهذه مسألة مهمة وتعتبر من التحديات الرئيسية أمام منظمة التجارة العالمية لإعادة شيء من التوازن إلى الاتفاقيات.

وأخيراً، هناك حاجة حقيقية لإدخال أعضاء جدد إلى المنظمة مع العلم بأنني أعترف ان الدول النامية تواجه صعوبات كبيرة للدخول بسبب الشروط القائمة وغياب المعلومات اللازمة والكافية.

موقع الدول النامية

■ حالياً الخلل قائم في نظام التجارة العالمية. كيف يمكن للدول النامية مواجهة هذا التحدي؟

□ الدول النامية بحاجة إلى بناء قدراتها التنافسية وبناء قدراتها التقنية لفهم آليات وقوانين التجارة العالمية. أنا واثق من انه لا يوجد في كثير من الدول النامية مكاتب استشارات قانونية قادرة على تفسير هذه القوانين والأنظمة بالقدر الكافي، وبالتالي حكومات هذه الدول قد تخرق هذا القانون أو ذاك بسبب غياب المعلومات والاستشارات القانونية. في هذا السياق، نحن نعمل على تقديم الاستشارات القانونية والمساعدات التقنية لتلك الدول بغية ربط اقتصاداتها بمنظومة التجارة العالمية لأنه برأيي لا تنمية من دون تجارة. وعلى الدول النامية توجيه مشاريعها التنموية والاقتصادية في اتجاه تعزيز تجارتها الخارجية وفتح أسواق جديدة لصادراتها. كلفة الإنتاج في الدول النامية منخفضة ولكن لا توجد أسواق لتصريف الإنتاج.

مأزق تحرير الزراعة

■ ما هو جدول أعمال المفاوضات المقبلة؟

□ تحرير الزراعة والتجارة بالخدمات، وهذا ما اتفق عليه في جولات المفاوضات السابقة والمفاوضات ستستمر سواء عقدت جولة جديدة أو لم تعقد.

■ ولكن الدول المتقدمة تتلكأ عن تسريع مسيرة تحرير القطاع الزراعي؟



على الدول النامية تركيز اهتمامها على مسألة تحرير الزراعة والنسيج والألبسة

□ هذا صحيح، وتأخر الدول المتقدمة في تحرير الزراعة يعود إلى الصعوبات التي تواجهها في عقلنة سياساتها الزراعية. والدول الأعضاء حتى الآن لم تتوصل إلى قواسم مشتركة لتسوية الخلافات القائمة. وعلى الدول النامية أن تركز اهتمامها في المفاوضات المقبلة على مسألة تحرير الزراعة وقطاعات أخرى كالنسيج والألبسة، بمعنى انه يجب على الدول النامية فرض هذه المسائل على جدول أعمال المفاوضات.

■ ماذا عن قطاع الخدمات؟ وهل من انعكاسات سلبية على اقتصادات الدول النامية جراء تحرير التجارة فيها؟

□ يجب ألا نخاف من تحرير الخدمات، لأنه في العديد من القطاعات الخدماتية بما فيها المصارف والبرمجة وغيرها قامت الدول النامية وتقوم بانجازات حقيقية وهي قادرة على المنافسة. وتحرير قطاع الخدمات يسمح لها بتحقيق كل امكاناتها ويفتح لها آفاقاً وأسواقاً جديدة.

ضوابط على الرساميل المضاربة

■ تحرير الخدمات يتطلب تحرير الأسواق المالية أيضاً، وقد ينعكس ذلك سلباً على الأسواق المالية الصاعدة التي لا تزال في بداياتها والتي بسبب انفتاحها على الأسواق المالية العالمية كانت الأكثر انكشافاً على الأزمة وعلى الرساميل المضاربة؟

□ للإجابة على ذلك أقول أن الأزمة حصلت في الأساس بسبب فتح رساميل الشركات أمام تدفق الرساميل بشكل عشوائي وغير مراقب ومنضبط، ما أدى إلى دخول كتل أموال ساخنة إلى دولنا.

من جهة أخرى يمكننا المضي في سياسات تحرير الخدمات المالية والمصرفية مع الإبقاء على الضوابط الكفيلة بمنع تدفق رأس المال القصير الأمد والمضارب. فتحرير هذه الخدمات لا يعني مطلقاً فتح رساميل الشركات. في تشيلي مثلاً، قامت الحكومة بتحرير القطاع المصرفي بشكل كامل، إلا أنها أبقت الضوابط على فتح رساميل الشركات ومنعت الرساميل القصيرة الأجل من الدخول إليها، وفي إمكاننا السير في مثل هذه السياسة.

على أي حال، يجري البحث حالياً على المستوى الدولي في السبل والآليات والقوانين لضبط المؤسسات الناشطة في سوق المال قصير الأجل. وتتركز الجهود الدولية على الشفافية والإفصاح الكاملين من قبل تلك المؤسسات. علينا ان نعرف أكثر عن نشاطات العاملين في أسواق المال القصيرة الأجل.

مقاربة للملكية الفكرية

■ كما أصبح معروفاً، بات دخول الدول في منظمة التجارة الدولية أكثر صعوبة. وعلى الدول المرشحة للعضوية التوقيع على الاتفاقيات الدولية المتعلقة بحماية الملكية الفكرية ومنع القرصنة. والدول النامية تجد صعوبة في توقيع هذه الاتفاقات نظراً لانعكاساتها السلبية على اقتصاداتها بشكل عام، وعلى الأسعار بشكل خاص. كيف تنظر إلى هذه المسألة؟

□ علينا أن ننظر إلى هذه المسألة الحيوية من زاوية ستراتيجية أوسع. على اقتصاداتنا ان تكون أكثر قدرة على تعبئة الرساميل وجذب الاستثمارات إلى صناعة التكنولوجيا والإلكترونيات والأدوية وما إلى هنالك، وهذا لا يمكن أن يحصل ما لم ننضم إلى اتفاقيات حماية الملكية الفكرية. قبل عشر سنوات، كانت هناك صعوبة كبيرة في تحرير واقرار قوانين حماية الملكية الفكرية وحقوق الامتياز في تايلاندا، وقبل

ان نتوقع عليها لم نكن نحصل على تكنولوجيا حقيقية ومتقدمة، الآن وقد أقرت الحكومة التايلاندية معظم القوانين المتعلقة بالملكية الفكرية، صرنا أكثر قدرة على جذب الاستثمارات إلى القطاع الصناعي وصرنا من بين المنتجين العالميين في مجالات التكنولوجيا والالكترونيات وغيرها. أنا أقر ان الخسارة ستقع على المدى القصير، ولكن علينا ان نعوض ذلك من خلال الحصول على المزيد من التكنولوجيا الحيوية لصناعاتنا، وعلى المزيد من الاستثمارات الأجنبية فيها. أما بالنسبة للانعكاسات على الأسعار، فيمكن مواجهة ذلك من خلال تخفيض الرسوم الجمركية وتحرير التجارة مع الخارج بغية تعزيز المنافسة بين الشركات الأجنبية نفسها في أسواقنا.

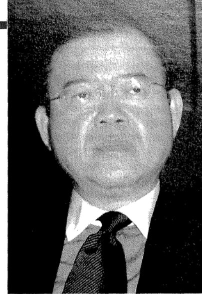
■ كثير من صناعات الدول النامية لا يزال في مرحلته الجنينية، ما يتطلب حمايتها. الا تعتقد ذلك؟

□ هذا صحيح، قد تكون الحماية ضرورية في المراحل الأولى. ولكن إذا استمرينا بالسياسات الحمائية ولم نحرر التجارة والاستيراد، سنواجه عاجلاً أم آجلاً مسألة التهريب ما ينعكس سلباً على موارد الدولة من الرسوم الجمركية، هذا بالإضافة إلى أن المنافسة الأجنبية رغم بعض الانعكاسات السلبية على منتجاتنا تسمح لنا بتعزيز صناعاتنا وتطويرها وفق معايير الجودة والمواصفات العالمية الأمر الذي يعزّز قدراتنا التنافسية في الأسواق الخارجية خصوصاً أن كلفة الإنتاج في البلدان النامية أقل بكثير من البلدان المتقدمة. الحل الأمثل لهذه المسألة هو تعزيز المنافسة وجذب الاستثمارات وتشجيع المشاريع والصناعات المشتركة بين شركاتنا والشركات الأجنبية التي تسعى بدورها إلى تخفيض كلفة إنتاجها وتعزيز قدراتها التنافسية في الأسواق العالمية.

آسيا تستفيق من «الكف»

■ ما هو تقييمك لاداء الاقتصاد العالمي بعد الأزمة المالية الأخيرة؟

□ معظم الاقتصادات الآسيوية الرئيسية بما فيها الاقتصادات التي عصفت بها الأزمة سجلت معدلات نمو إيجابية، وأعتقد أن الدول الآسيوية استفاقت من «الكف»، أما الاقتصاد الياباني فقد لا يشهد اندفاعة اقتصادية كبيرة ولكن على الأقل لن تكون معدلات النمو سلبية. والحكومة



يمكن المضي في تحرير الخدمات المالية والمصرفية مع الإبقاء على الضوابط للرساميل المضاربة

اليابانية ماضية في معالجة الأزمة التي يعيشها القطاع المالي في اليابان وذلك عن طريق شراء الديون الرديئة في بعض المؤسسات، وهذا منحى جيداً لأنه من المستحيل ترك القطاع المصرفي يتخبط بمثل هذه الديون لأن المصارف اليابانية منكفئة عن التسليف.

الـ يورو ضرورة عالمية

أما الأوروبيون فقد أطلقوا الـ يورو ويعملون على تحقيق الانسجام في سياسات المصارف المركزية الأوروبية. ورغم تراجع قيمة الـ يورو ازاء الدولار، فإنني مؤمن بمستقبله وبأهميته لأن العالم بحاجة إلى عملة احتياط أخرى (reserve currency). لا يمكن تحميل الدولار أعباء إضافية كما لا يمكن الإعتماد عليه كلياً، وبرأيي الحل الأمثل لاداء النظام المالي العالمي يكمن في وجود العملات الرئيسية الثلاث: الدولار واليورو والين.

■ برأيك لماذا هذا الهبوط بسعر اليورو؟

□ أولاً هناك المشاكل السياسية والأمنية في البلقان التي أثرت بشكل أو بآخر على الاقتصادات الأوروبية، ثم هناك مشكلة مديونية الدول الأوروبية بسبب نظام الحماية الاجتماعية. باعتقادي ان اليورو في المستقبل سيلعب دوراً أساسياً كعامل استقرار في أوروبا والعالم.

■ ألا تعتقد ان هبوط اليورو جيد للصادرات الأوروبية؟

□ من الممكن، ولكن من الأفضل لأوروبا معالجة المشاكل المتعلقة بالقطاع الزراعي مثلاً وتلك المتعلقة بالعمالة. من الضروري في هذا السياق ان يقتنع الأوروبيون بضرورة تحرير الزراعة والتجارة بالمنتجات الزراعية وغيرها، وان يشاركوا جدياً في إنجاح مفاوضات منظمة التجارة العالمية الأمر الذي يفتح الأسواق الأوروبية أمام منتجاتنا.

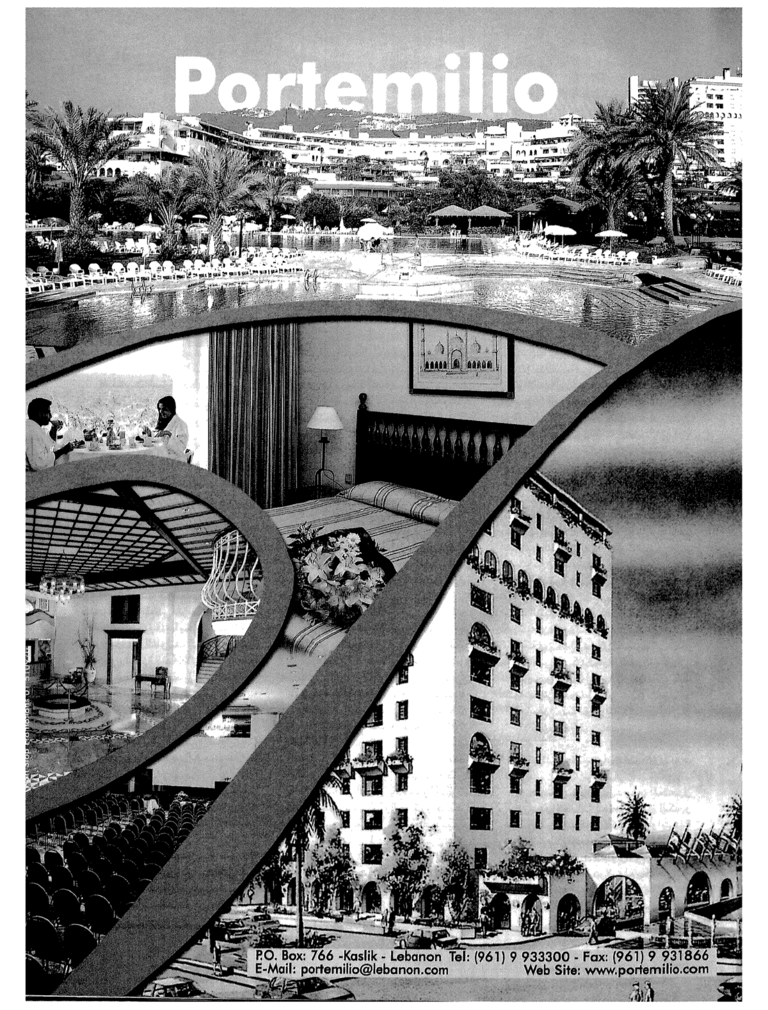
استقرار طويل الأمد

■ ماذا عن الاقتصاد الأميركي؟

□ لعب الاقتصاد الأميركي وحده خلال العامين الماضيين دور القاطرة في الاقتصاد العالمي، وهذا ليس صحياً للإقتصاد الأميركي نفسه لأنه بات على الولايات المتحدة امتصاص المزيد من العجز التجاري وهذا لم يعد مقبولاً لدى السياسيين الأميركيين. الأميركيون يشترون الكثير من الدول، في حين ان الدول لا تشتري الكثير من المنتجات الأميركية ما يؤدي إلى ارتفاع العجز التجاري مع الخارج. فقد سجل الميزان التجاري الأميركي هذا العام عجزاً بلغ 300 مليار دولار، وهذا يثير القلق في الأوساط الاقتصادية الأميركية والعالمية.

في الوقت الحاضر، يتمتع الاقتصاد الأميركي بحيوية كبيرة، والمؤشرات الماكرو اقتصادية جيدة، بعد ان نجح الأميركيون بإطفاء مشكلة العجز في الميزانية، هذا بالإضافة إلى أن الاقتصاد الأميركي حقق ربحية حقيقية من ازدياد الإنتاجية والفعالية الاقتصادية بفضل انخفاض معدلات التضخم. هذه الفورة الاقتصادية والمالية الحقيقية في الولايات المتحدة أدت إلى تخفيض حجم الاقتراض الأميركي من الخارج بعد ان كان الأميركيون من بين أكبر المقترضين في الأسواق المالية العالمية. وسيسهم ذلك في الحفاظ على استقرار طويل الأمد للدولار كما أتوقع، وهذا الاستقرار جيد للإقتصاد العالمي ككل.

نقطة الضعف الوحيدة في الاقتصاد الأميركي هي كما ذكرت العجز التجاري كونه يلعب حالياً دور القاطرة الوحيدة للاقتصاد العالمي، ما يتطلب من الدول الكبرى الأخرى كاليابان وأوروبا المساهمة في تحمل أعباء خروج الاقتصاد العالمي من الركود الحالي. ■


Portemilio
P.O. Box: 766 -Kaslik - Lebanon Tel: (961) 9 933300 - Fax: (961) 9 931866
E-Mail: portemilio@lebanon.com
Web Site: www.portemilio.com



«ايريديوم» في العناية الفائقة...

... وخسائر المستثمرين العرب بمئات الملايين

طلبت شركة «ايريديوم» للإتصالات الفضائية الحماية القضائية من دائنيها بعد عجزها عن خدمة ديونها. هل ينجو هذا المشروع الطموح من براثن الإفلاس؟ وما هو مصير مئات الملايين من الدولارات التي وظفها مستثمرون عرب من «ايريديوم» وغيرها من المشاريع المماثلة؟

ايريديوم، غلوبال ستار، ايكو، سكاي بريدج، تليديزيك، الثريا... أسماء لمعت في سماء الإتصالات الفضائية، مشاريع طموحة، طرحت بمعظمها مطلع هذا العقد وكانت خططها تقضي بتزنير الأرض بمئات الأقمار الصناعية، ما يسمح لسكانها بالتواصل عبر الهواتف النقّالة وأجهزة الكمبيوتر وأجهزة النداء الآلي أينما وجدوا. وكانت الخطة الأولية تقضي ببدء التواصل عبر الأقمار مع مطلع القرن الـ 21.

الخسائر العربية

وقبل الدخول في أسباب المشاكل المالية لـ «ايريديوم» ما هو حجم الخسائر العربية المحتملة؟

يمكن القول ان أبرز المساهمين في الشركة العالمية هما مجموعة الموارد (نحو 80 مليون دولار) ومجموعة بن لادن (40 مليون دولار).

إلى ذلك تتقاسم المجموعتان مناصفة شركة ايريديوم الشرق الأوسط التي تملك حقوق تسويق خدمات ايريديوم ليس في البلدان العربية وحسب بل في دول أخرى في أفريقيا ووسط آسيا.

إلا أن هذه الشركة تضع المجموعتين العربيتين في موقع قوي في حال أمكن إنجاز عملية إعادة الهيكلة المالية للشركة انطلاقاً من امتلاكها حقاً حصرياً في التوزيع ضمن نطاق جغرافي يضم عدداً من الدول.

فهل سيشهد التاريخ الموعود انهيار الحلم ومشاريعه مع التعثر الحاصل لدى عدد من المشاريع المذكورة أعلاه، ومع إعلان «ايريديوم» عن طلبها الحماية من دائنيها، أم ان خطط إعادة هيكلة الشركات المتعثرة ستسفر عن إعادة انطلاق هذه المشاريع على خطى أكثر ثباتاً؟

ايريديوم تطلب الحماية

في الثالث عشر من الشهر الماضي، آب/ اغسطس، قدّمت شركة «ايريديوم» طلباً طوعياً للحماية من دائنيها بموجب الفصل الحادي عشر من قانون إفلاس الشركات الأميركية. وكانت الشركة قد تخلفت عن سداد قروض استحقت عليها بقيمة 1،5 مليار دولار أميركي نتيجة الصعوبات المالية والتقنية والتسويقية التي تعاني منها. وبموجب الفصل الحادي عشر، ستعطى إيريديوم مهلة، لا تتجاوز الشهرين، لمحاولة إعادة هيكلة أعمالها وإعادة جدولة ديونها وإلا تحركت المصارف والدائنون ضدها. علماً بأن قسماً من ديون «ايريديوم» المستحقة، ما يوازي 750 مليون دولار، مكفول من قبل شركة موتورولا، المساهم الأكبر في «ايريديوم»، وعليه تسعى موتورولا لإنقاذ «ايريديوم» من الإفلاس وإلا تعرّضت مصالحها لانتكاسة ذات شأن.

وكانت «ايريديوم» قد أطلقت مشروعها لوضع 66 قمراً فضائياً، بكلفة 5 مليارات دولار، على علو منخفض حول الأرض لتأمين الإتصال الخليوي وخدمة النداء الآلي حول العالم. إلا أن الشركة عانت من عدم تحقيق توقعاتها لأعداد المشتركين، ومن ضعف خططها التسويقية ونظام التوزيع، ومن مصاعب تقنية بالنسبة لأجهزة الهاتف المستخدمة لتلقي الخدمة. وبعد تأجيلات متعددة، أطلقت «ايريديوم» مشروعها في تشرين الثاني/نوفمبر الماضي وبدأ المشتركون باستعمال الخدمة، وكانت الشركة قد توقعت ان يبلغ عدد مشتركيها في نهاية العام الحالي 500 الف مشترك فكانت النتيجة مخزية: 20 الف مشترك لغاية تاريخه، وعليه انخفضت أسعار أسهم الشركة من 70،69 دولاراً للسهم في أيار/ مايو الماضي إلى 3،06 دولاراً يوم اللجوء إلى الحماية. وكانت ايريديوم قد أدرجت أسهمها في البورصة في حزيران/يونيو 1997 بسعر 22،25 دولار للسهم.

أسباب التعثر

يمكن تلخيص أسباب تعثر «ايريديوم» بالتالي:

— حجم جهاز «ايريديوم» المحمول وسعره. فبالإضافة لحجم الجهاز الكبير والمزعج، فهو بحاجة لأكسسوارات عدة ومحوّلات ما يجعله غير عملي لرجال الأعمال الكثيري التجوال. وحدد سعر الجهاز بداية بـ 3000 دولار ولم يخفض إلى النصف إلى بعد تعثر الشركة، ما لم يعطِ النتيجة المتوخاة.

— سعر التخابر حدد بداية بسبعة دولارات وكانت طريقة احتساب كلفة التخابر معقدة بسبب اختلاف التسعيرة حسب الوقت والمنطقة. وفي 21 حزيران/ يونيو خفضت الشركة أسعارها بنسب وصلت إلى 65 في المئة ووحدت التسعيرة، إلا ان هذه الخطوة أتت متأخرة بدورها.

— خطة تسويق خدمات إيريديوم قضت بأن تسوّق كل محطة أرضية (gateway) الخدمات في نطاق منطقة تغطيتها. وبذلك لم يكن للشركة اي سلطة في رسم خطط التسويق على الأرض كما لم تقم بالجهد اللازم لملاحقة المحطات وتنسيق نشاطها التسويقي. علماً بأن المحطات مستقلة إدارياً عن الشركة كون كل منها شريكاً ستراتيجياً لـ ايريديوم وليست فروعاً أو مكاتب إقليمية تابعة لها. يضاف إلى هذه العوامل طبعاً عدم نضوج السوق لتقبل هذه الخدمة، خصوصاً بالأسعار الحالية، وتقديم معظم شركات الخليوي المحلية خدمات التجوال (roaming) التي تغني عن الإتصال بالأقمار الصناعية.

الشركاء وقت الضيق

في وقت يؤكد فيه مسؤولو «ايريديوم» ان طلب الحماية من الدائنين لن يؤثر على خدمات الاتصال وأن الشركة ستستغل فترة الحماية لتنهي مفاوضات إعادة الهيكلة ولمعاودة نشاطها كالمعتاد، الحدث أن شركة موتورولا، التي تملك 18 في المئة من «ايريديوم»، ستواصل دعمها للشركة وستتابع استثماراتها التقنية لتطوير الجيل الثاني من الأجهزة المحمولة، وأكد بيان صادر عن موتورولا ثقة الشركة بمقدرة ايريديوم على بلورة خطة إعادة الهيكلة خلال ثلاثين يوماً.

كذلك سارعت شركة نيبون «ايريديوم» اليابانية، ثاني أكبر مستثمر في «ايريديوم»، إلى تأكيد دعمها للشركة وثقتها بقدرة المشروع على الإستمرار.

وأجمع معظم الخبراء الماليين في مصارف الإستثمار العالمية على اعتبار خطوة «ايريديوم» الخيار الأمثل للضغط على المستثمرين والدائنين لتحمل بعض الخسائر بشكل متوازن وعادل وإلا كانت خسارتهم أكبر في حال أجبروا الشركة على الإفلاس، لأن موجودات الشركة الأساسية هي السواتل (الأقمار الصناعية) التي تعتبر غير ذات قيمة تجارية من دون نظام التخابر.

الشعور بالهزة الفضائية

التعثر الذي مُنيت به «ايريديوم» انسحبت تأثيراته على مجمل مشاريع الإتصالات عبر الأقمار الصناعية. فهذه النكسة الخطيرة لها مدلولات تتخطى العوامل الداخلية لـ ايريديوم إلى أساسيات هذه الصناعة التقنية الحديثة العهد. فمما لا شك فيه ان كافة الدراسات المتعلقة بمستقبل الإتصالات عبر الأقمار الصناعية أساءت تقدير طلب السوق على هذه الخدمة من ناحية، وأغفلت ملاحظة تأثير سائر تقنيات الإتصال الدولي الحديثة عليها، خصوصاً في ضوء التفوق الكبير في عامل الوقت الذي تستفيد منه سائر التقنيات كالاتصال عبر الانترنت أو خدمة التجوال (roaming) وغيرها. فبينما يحتاج مشروع الإتصالات عبر الأقمار الصناعية إلى ما لا يقل عن عشر سنوات لتطويره، ومليارات الدولارات طبعاً، فان التقنيات الأخرى تتطور بسرعة مذهلة وبكلفة لا تذكر بالمقارنة.

وفي ضوء ما سبق، فإن نكسة «إيريديوم» كانت بمثابة جرس إنذار للمستثمرين عن جدوى هذا القطاع بشكل عام.

آيكو: الأقرب إلى مركز الهزة

وتعتبر شركة آيكو (ICO) للاتصالات عبر الأقمار الصناعية المتأثر الثاني الأكبر بالهزة التي أصابت القطاع، فقد عجزت آيكو عن تأمين تغطية كافية لإصدار أسهم بقيمة 500 مليون دولار، ما اضطرها لإلغاء الإصدار في 12 آب/ أغسطس الماضي. وكانت آيكو بحاجة ماسة لتأمين هذه الأموال لدفع فواتير مستحقة على الشركة لصالح مزوّديها بالتقنيات. كما تخلفت آيكو عن دفع مبلغ 48 مليون دولار استحقت عليها مطلع الشهر الماضي لصالح حملة سندات دين سابقة. وفي طليعة الشركات المتأثرة بتعثر آيكو شركة Hughes للإلكترونيات التابعة لـ جنرال موتورز. فهذه الشركة لديها عقود مع آيكو تقدر بـ 2،5 مليار دولار لتزويدها بـ 12 قمراً صناعياً وأنظمة أرضية وهواتف محمولة. وقد طرحت آيكو على مستثمريها الستراتيجيين، البالغ عددهم 60 مستثمراً، ضخ أموال إضافية في المشروع الذي سيكلف نحو 3،5 مليارات دولار والمتوقع إطلاقه مطلع العام المقبل. وبموجب عرض آيكو، من المتوقع ان ترفع Hughes حصتها في الشركة، مقابل جزء من الديون المترتب لصالحها، من 4 في المئة إلى 10 — 15 في المئة. علماً بأن حاجة آيكو الحالية للسيولة لا تقل عن 600 مليون دولار.

يذكر ان مسؤولي آيكو وعدداً من المحللين اعتبروا أن تعثر آيكو ناجم، إلى حد بعيد، عن النكسة التي أصابت شركة إيريديوم.

ضبابية المستقبل

تضم خريطة الإتصالات العالمية عبر الأقمار الصناعية، إلى ايريديوم وآيكو، شركات غلوبال ستار، سكاي بريدج وتليديزيك.

شركاء في الفضاء

في ما يلي لائحة بأبرز المساهمين في مشاريع الإتصالات الفضائية التالية:

— إيريديوم: يساهم في ملكيتها 19 مستثمراً ستراتيجياً، 17 منهم يشاركون في تشغيل وصيانة المحطات الأرضية الـ 12 التابعة للمشروع. والمستثمرون هم: AIG، ايريديوم، افريقيا، ايريديوم جنوب اميركا، ايريديوم الشرق الأوسط (مجموعة الموارد ومجموعة بن لادن)، مركز خرونيتشف الفضائي، لوكهيد مارتن، ايريديوم كندا، ايريديوم الصين، ايريديوم الهند، ايريديوم إيطاليا، رايثيون، اس كيه تلكوم، ايريديوم جنوب المحيط الهادي، سبرنت ايريديوم، إتصالات تايلندا الفضائية، موتورولا، نيبون ايريديوم، فيباكوم، اتصالات آسيا الباسيفيكي.

— غلوبال ستار: الكاتل، آلينيا، داساء هيونداي، لورال، كوالكوم، ايريتش، تلكوم الصين، دراكوم، فرانس تلكوم، فودافون، الساكوم.

— آيكو: دولاري، دوتش تلكوم، DVSI، ENTEL، آريكسون، اتصالات (الإمارات)، GMPCS افريقيا، Hughes، إنفونت، اندوسات، Kokusai denshin denwa، كوريا تلكوم، ميتسوبيشي، NEC، Nera، باناسونيك، Rohde & Schwarz، Rydex، سامسونغ، تلكوم جنوب أفريقيا، تلسترا أوستراليا، Thrane & Thrane، US. Electrodynamics، VSNL، Warecom.

— سكاي بريدج: الكاتل، لورال، ميتسوبيشي، شارب، توشيبا، EMS تكنولوجيز، COM DEV، المركز الوطني الفرنسي للدراسات الفضائية، SRIW بلجيكا، SNECMA (فرنسا).

وتعتبر أنشطة غلوبال ستار الأقرب إلى نوع الخدمات التي تقدمها كل من ايريديوم وآيكو، على الرغم من اختلاف طريقة توزيع الخدمات بين هذه الشركات الثلاثة لجهة التعاطي مع المحطات الأرضية وبيع الخدمة للمستخدمين. أما الشركتان الباقيتان، (تليديزيك وسكاي بريدج) فتتخصصان عبر توفير موجة واسعة حول العالم لمزودي خدمات الوسائط المتعددة عبر 80 قمراً صناعياً منخفض العلو.



وقد تمكّنت غلوبال ستار من تأمين تمويل مصرفي بقيمة 500 مليون دولار بكفالة الشريك الستراتيجي الرئيسي في المشروع: لورال للخدمات الفضائية والإتصالات (Loral Space and Communications) وذلك قبل بلوغ أزمة الإتصالات عبر الأقمار الصناعية ذروتها، أي في 23 حزيران/يونيو الماضي.

وتتمتع حالياً تليديزيك بدعم كل من **بيل غايتس** وشركة بوينغ. ومن مستثمريها الرئيسيين الأمير **الوليد بن طلال**، الذي وظّف 200 مليون دولار في الشركة خلال نيسان/ابريل الماضي مقابل حصة 16 في المئة، علماً بأن مشروع تليديزيك يتضمن إطلاق 200 قمر صناعي بكلفة 10 مليارات دولار ومباشرة الخدمة منتصف العام 2003، وقد أمنت الشركة لغاية الآن مبلغ 1،5 مليار دولار وما من شك في أن أزمة «ايريديوم ستزيد من صعوبة الحصول على التمويل الطبيعي.

أما سكاي بريدج، التي يتضمن مشروعها إطلاق 80 قمراً صناعياً بكلفة 4،2 مليارات دولار، فتتمتع بدعم قوي من شركة الكاتل الفرنسية. وتنوي الشركة مباشرة الخدمة منتصف العام 2002، وهي تفاوض حالياً مع مستثمرين ستراتيجيين حول العالم لتأمين التمويل اللازم. وتتكتم الشركة بشدة حول كل ما يتعلق بأساليب التمويل وتوزيع نسب المساهمات.

الأقمار العربية؟

بالانتقال إلى الساحة الإقليمية، فان أول ما يطل هو مشروع الثريا الطموح الذي أطلقته شركة اتصالات الإمارات مطلع العام 1997 برأس مال 25 مليون دولار ثم توسعت دائرة مساهماته لتشمل 18 شريكاً ستراتيجياً وليبلغ رأس المال المدفوع في آب/أغسطس من العام نفسه 500 مليون دولار. وفي السادس من تموز/يوليو المنصرم حصلت الثريا على تمويل مصرفي بقيمة 600 مليون دولار، ما استكمل كلفة مشروعها البالغ 1،1 مليار دولار.

ويتضمن المشروع تصنيع قمرين صناعيين من قبل شركة Hughes الأميركية وإطلاق أولهما في أيار/مايو العام 2000 لتأمين خدمات الاتصال الخليوي عبر الأقمار الصناعية بدءاً من أيلول/سبتمبر 2000 على رقعة جغرافية تشمل أوروبا، شمال ووسط افريقيا، الشرق الأوسط، آسيا الوسطى وشبه القارة الهندية.

وتتوزع ملكية الثريا حالياً على الجهات التالية: وأن اسماء الشركات اتصالات (الإمارات)، عرب سات، شركة أبو ظبي للإستثمار، كيوتل (قطر)، شركة المرجان للتجارة والصناعة (السعودية) دبي انفستمنتز، الشركة العامة للإتصالات والبريد (ليبيا) شركة الخليج للإستثمار (الكويت)، Hughes، شركة الإتصالات المتنقلة (الكويت)، بتلكو (البحرين)، المنظمة العامة للإتصالات (سلطنة عمان)، المؤسسة العامة للإتصالات (اليمن)، مصر تلكوم، اتصالات المغرب، سوداتل (السودان)، تونس تلكوم، Deutsche Telepost Consulting.

ونظراً لتركيبة المساهمين في المشروع ولخصوصيته الإقليمية واستقلاله عن سائر مشاريع الإتصالات عبر الأقمار الصناعية، فإنه من غير المتوقع ان يتأثر مباشرة بالنكسة الحاصلة. وسيقتصر التأثر على مدى ما ستواجهه صناعة الإتصالات عبر الأقمار الصناعية من تقبل لخدماتها بشكل عام.

أما بالنسبة لشركة إيريديوم الشرق الأوسط، التي تشغل المحطة الأرضية التابعة لـ ايريديوم في المنطقة، فإنها، كما ذكر سابقاً، مدعومة من قبل مجموعتيّ بن لادن والموارد. وهي كسائر المحطات الأرضية مستقلة إدارياً ومالياً عن شركة ايريديوم. ولكن بطبيعة الحال ستتأثر نشاطات هذه المحطات، بل قد يبطل مبرر وجودها، في حال إفلاس الشركة المزودة للخدمة، في هذه الحالة ايريديوم. ونظراً للخصوصية التقنية المستقلة لكل مشروع من مشاريع الاتصالات الفضائية، فإن الأقمار الصناعية والمحطات الأرضية التي كلفت مليارات الدولارات تصبح عديمة القيمة في حال عدم إقلاع الخدمة.

يذكر ان ايريديوم الشرق الأوسط تعمل حالياً في كل من السعودية، الكويت، قطر، مصر، اليمن، اذربيجان وارمينيا، وتفاوض مع اتصالات (الإمارات) للتعاون في تقديم الخدمة في سوق الإمارات.

وسيتأثر بالأزمة الحاصلة، خصوصاً في حال تفاقمها، عدد من المستثمرين العرب وغير العرب (أفراد وشركات) ممن سارع للإستثمار في مشاريع الإتصالات عبر الأقمار الصناعية متأثراً بالحملة الإعلامية والإعلانية الكبيرة التي رافقت إطلاق هذه المشاريع، وقد اكتشف هؤلاء متأخرين، أن توقعات انتشار هذه الخدمة كانت شديدة التفاؤل. وعليه فإن الأمل الوحيد المتبقي لتأمين السيولة اللازمة لهذه المشاريع، لو بحدها الخدماتي والتقني الأدنى، يكمن في إمدادها بمزيد من الرساميل. وهذا الحل يحمل في طياته خطر خسارة كمية أكبر من الأموال في حال استنفاذ وسائل التعويض.

وعلى الرغم من ان العرب يتشاركون في هذه المصيبة مع كبار المستثمرين العالميين، إلا انه يلاحظ ان معظم المساهمين في هذه المشاريع ينضمّون إلى فئتين: مزوّدي التقنيات أمثال موتورولا والكاتل ولورال وهيوز، الذين تتمثل إستثماراتهم بقيمة العقود وليس بضخ الأموال المباشرة، أو الشركات ذات الخدمات المكملة للإتصالات عبر الأقمار الصناعية أمثال مايكروسوفت وغيرها من شركات البرمجيات، التي تفوق عوائدها من نجاح المشروع مردود الأسهم بأضعاف. ■



محمد خلف الحبتور
لـ «الاقتصاد والأعمال»

المجموعة تدرس الخروج من العائلة

مجموعة الحبتور هي واحدة من ابرز المجموعات المالية في الإمارات العربية المتحدة التي تنطلق قاعدتها الأساسية من دبي.

وتتميز هذه المجموعة بمروحة من النشاطات المختلفة تشمل الفنادق السياحية والمقاولات والتجارة العامة والإستثمار والتأمين والسيارات والتعليم، إضافة إلى نشاط محدود في الصناعة.

وكمعظم المجموعات العائلية، تسعى مجموعة الحبتور إلى اعتماد هيكلة جديدة والبحث عن قطاعات جديدة تماشي المتغيرات. كما تسعى بخطى مدروسة إلى التنويع الجغرافي وهي تتطلع إلى إستثمارات سياحية في مصر وسورية ولبنان.

محمد خلف الحبتور المسؤول عن القطاع الفندقي ضمن المجموعة شاب ديناميكي وجريء وذو رؤية، وهو يؤكد أن جرأته لا تنقطع عن خبرة وحكمة والده خلف الحبتور، بل تتكامل معها.

وفي زيارة له إلى بيروت متفقداً إجراءات البدء ببناء فندق متروبوليتان في بيروت، التقته «الاقتصاد والأعمال» وكان لها معه الحوار الآتي:

سلسلة متروبوليتان

■ ما هي العناوين الرئيسية لستراتيجية مجموعة الحبتور على أبواب الألفية الثالثة؟

□ يستحوذ القطاع الفندقي على حيّز أساسي من اهتمامنا في الوقت الحاضر، وقد بدأنا مؤخراً التوسّع في هذا القطاع عربياً وعالمياً عبر إحدى شركاتنا التابعة وهي «متروبوليتان». خبرتنا في هذا القطاع عمرها أكثر من ربع قرن. بدأنا بفندق واحد في دبي خلال السبعينات ووصلنا حالياً إلى خمسة فنادق في دبي، ثلاثة منها درجة 5 نجوم وواحد 4 نجوم وآخر 3 نجوم. وسنبدأ عما قريب بإنشاء فندق جديد في بيروت سيكون إسمه «متروبوليتان بيروت».

■ أي أنكم تخلقون سلسلة فنادق على نمط الشركات العالمية المعروفة؟

□ نعم هذه هي خطتنا حيث نعمل على توسعة شركة متروبوليتان لتحويلها إلى شركة عالمية تتميز بخصوصيتها وجودة خدماتها. وليس هدفنا في المرحلة الراهنة إدارة فنادق الغير بقدر ما هو إنشاء فنادق جديدة أو شراء أخرى قائمة وإدارتها في الوقت نفسه. بالطبع يمكن أن تتغير سياستنا في المستقبل بخصوص إدارة فنادق لا تملكها المجموعة، لكن تركيزنا في الوقت الحاضر هو على إدارة فنادق نملكها كلياً أو جزئياً. ليس بالضرورة أن نملك كل فندق بالكامل أو حتى بالأغلبية لكن ليس لدينا الاستعداد للإستثمار في أي فندق لا نتولى إدارته، فنحن واثقون من خبراتنا وقدراتنا الإدارية في قطاعات الفنادق والعقار والمجمعات التجارية.

■ تضمّ مجموعة الحبتور شركات ووكالات متنوعة مثل المقاولات والسيارات وهذا ما يخولكم فعلياً تنفيذ أي مشروع فندقي وحتى تزويده بكافة مستلزماته، ما يقلل من فرص الاستفادة للشركات المحلية في البلدان التي تقيمون فيها فنادق جديدة، ألا تخشون ردود فعل غير مؤاتية في هذه الحالة؟

□ هذا صحيح. لكننا نستدرج دوماً عروضاً من شركات أخرى في كافة المجالات. وقد تفوز هذه الشركات بعقود لها علاقة بمشاريعنا الفندقية إذا جاءت أسعارها وشروطها أفضل من أسعار وشروط شركات المجموعة. مثلاً، فازت شركة خطيب وعلمي عبر شريكها المحلي بعقد تصميم فندقنا في لبنان.

أما بالنسبة للإنشاء، فستقوم به شركة الحبتور للمقاولات التي تعتبر إحدى أكبر شركات المقاولات في دولة الإمارات العربية المتحدة والخليج. وقد نفذت مشاريع كبيرة مثل مشروع فندق الجميرة بيتش وبرج العرب وتوسعة مطار دبي ومعظم مستشفيات الإمارات وجامعة الخليج في البحرين، كما نفذنا مشاريع عقارية في الأردن لصالح الحكومة والأفراد. سنستخدم مقاولاً لبنانياً من الباطن بعد تأهيل عدد من الشركات ودراسة قدراتها الفنية وإمكانياتها. بالنسبة للأثاث، طلبنا عروضاً من شركات لبنانية وشركة إماراتية. أما التصميم الداخلي وتصميم الأثاث فقد تولته إحدى شركاتنا في دبي.

بريطانيا، مصر، لبنان

■ ما هي الفنادق والمنشآت الأخرى التي تملكونها أو تخططون لإقامتها خارج السوق الإماراتية؟

□ نملك فندقاً في بريطانيا إسمه «منكي ايلاند» (Monkey Island) وهو يقع على جزيرة صغيرة وسط نهر التايمز في منطقة راقية من مقاطعة بركشاير على بعد نصف ساعة من وسط لندن. وهو فندق عريق عمره أكثر من مئة عام يستخدم لعقد المؤتمرات والندوات التدريبية وإطلاق منتجات الشركات وكذلك لحفلات الزواج.

ونعمل على إنشاء فندق جديد في مصر على بحيرة قارون في منطقة الفيومي (تبعد 100 كلم عن القاهرة)، وستنتهي من أعمال التشييد بعد 6 أشهر. يتألف هذا الفندق من 250 غرفة وفيه مركز للمؤتمرات ونادٍ صحي، وسيكون إسمه طبعاً «متروبوليتان»، ونأمل الانتهاء من إنشاء متروبوليتان بيروت خلال سنة ونصف السنة وسيكون من درجة 6 نجوم. حالياً ندرس شراء أو إقامة فندق جديد في مدينة هيوستن الأميركية.

■ ماذا عن البلدان العربية الأخرى خصوصاً السياحية منها مثل المغرب وتونس؟

□ نركّز حالياً على البلدان العربية التي تلقى إقبالاً من السيّاح مثل مصر ولبنان والإمارات. أما بالنسبة إلى المغرب فلسنا متحمسين حيث نعلم عن تجارب أخرى لأقارب لنا يملكون فنادق هناك لا تزال جميعها خاسرة حتى الآن.

■ ما الأسباب؟

□ أعتقد أن السبب الرئيسي هو ارتفاع الضرائب وبعض التعقيدات البيروقراطية.

فندق لا مثيل له

■ ماذا اخترتم منطقة سن الفيل لإقامة فندق في بيروت وتركتم مناطق الجبل والبحر وهي عادةً الأكثر استقطاباً للسيّاح؟

□ لا يوجد في المنطقة التي اخترناها أي فندق. التفكير السائد حالياً يميل لبناء فنادق جديدة، إما في الجبل أو على الواجهة البحرية ووسط المدينة. اختيار الجبل يعني إشغال الفندق في موسم الصيف والمعاناة بقية السنة. كذلك تعاني فنادق البحر من ضعف نسبة التشغيل خلال الصيف حيث يفضّل النزلاء منطقة الجبل هرباً من الحر. لذا اخترنا التواجد في الوسط، فالموقع لا يبعد أكثر من 10 دقائق عن المطار ومناطق الروشة والدورة والكسليك وربع ساعة عن برمانا مثلاً.

لا نريد فندقاً لشريحة رجال الأعمال فقط بل لشرائح أخرى. ونعتقد أن زبائننا سيتبعوننا أينما كنا بسبب الخدمة التي نقدمها وجهودنا التسويقية. لدينا اتصالات جيدة في أوساط وكالات السفر ولدينا عضوية في إحدى شبكات الحجز العالمية. وسيحتوي الفندق الجديد المؤلف من 18 طابقاً على تجهيزات وتسهيلات لا مثيل لها في بيروت خصوصاً من ناحية مركز المؤتمرات الذي سيتألف من صالة كبرى سعة 800 شخص و9 صالات صغيرة سعة الواحدة منها 100 شخص يمكن تحويلها إلى صالتين.

400 مليون دولار

■ ما الفرق بينكم وبين الشركات الفندقية العربية الأخرى مثل روتانا والسفير وغيرها؟

□ سياستنا في العمل متحفظة جداً. نتوسع بهدوء ونتوخى الحذر وندرس مشاريعنا بعمق. لسنا مستعجلين، بل نريد المحافظة على سمعتنا ورصيدنا في السوق، لذا نصر في الوقت الحاضر على ملكية الفنادق التي نديرها، وبعد اكتمال تجربتنا قد ننتقل إلى مرحلة إدارة الفنادق لصالح الغير.

■ ما هي قيمة استثماراتكم في قطاع الفنادق؟

□ تبلغ استثماراتنا في الفنادق الجديدة في بيروت ومصر ولندن بحدود 120 مليون دولار. ونفاوض حالياً على شراء فندق جديد على مسافة قريبة من وسط لندن. أما إجمالي استثماراتنا في هذا القطاع فهي بين 300 و400 مليون دولار.

■ أراكم تبتعدون دائماً عن وسط لندن، لماذا؟

□ الأسعار في وسط لندن أصبحت مرتفعة جداً وبالتالي فإن إمكانية الربح ضعيفة ونحن لا نسعى لامتلاك فندق في وسط لندن لمجرّد القول أننا موجودون هناك. الجدوى الاقتصادية هي الأهم بالنسبة لنا.

مردود الفنادق

■ هل لديكم إستثمارات أخرى في السوقين البريطانية والأميركية أو غيرها من الأسواق الصناعية؟

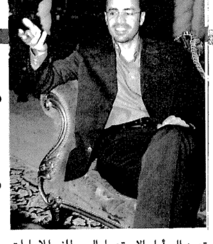
□ في بريطانيا، نعمل أيضاً في العقار حيث اشترينا منذ فترة وجيزة عدداً من أبنية المكاتب التجارية كان بينها بناية البريد في وسط لندن التي اشتريناها من الحكومة وأعدنا تأجيرها لها لمدة 12 سنة، في حين أعطينا عقد الإدارة لشركة مقابل مبلغ سنوي قدره 8000 جنيه إسترليني فقط. في الماضي استثمرنا في لوس أنجلوس حيث بنينا مجمعات سكنية لكننا خسرنا في هذا الإستثمار. ندرس حالياً إمكانية الإستثمار العقاري في مدينة هيوستن حيث يبدو المناخ مؤاتياً. الإستثمار العقاري هو توجّه رئيسي لدينا في الوقت الحاضر.

■ هل أنتم راضون عن المردود المحقق على استثماراتكم في الفنادق؟

□ في الإمارات كان المردود جيداً حتى السنوات الأخيرة، حين بدأت السوق تعاني من تخمة نتيجة بناء فنادق جديدة بأعداد كبيرة. كذلك فإن التخفيضات التي نمنحها خلال مهرجان التسوّق، الذي يأتي في عز الموسم حيث تكون نسبة التشغيل عندنا مرتفعة، بدأت تؤثر على المردود، لكننا بالطبع ملتزمون بهذه التخفيضات وبسياسة



- **استثماراتنا في الفنادق تبلغ نحو 400 مليون دولار**
- **دخلنا مجال الإنتاج التلفزيوني والسينمائي**
- **أساليب تطبيق القوانين في البلدان العربية لا تعطي المستثمر الطمأنينة الكافية**



- **مشاكلنا في لبنان أصبحت معروفة ولا حاجة لذكرها وليست لدينا سياسة «أضرب وأهرب»**
- **نحن أكبر وكلاء لـ «رولز رويس» في الشرق الأوسط**

الحكومة في مهرجان التسوّق. وهذا ما نعتبره واجباً وطنياً وعرفاناً بالجميل، فالحكومة ساعدتنا كثيراً في البداية ولا تزال.

■ لا شك أن امتلاككم للوكالات المختلفة ولشركة مقاولات رئيسية يساعدكم على تحقيق وفرفي بناء وتجهيز فنادقكم وتحسين المردود؟

□ بالطبع، فنحن نملك مثلاً وكالات للكثير من التجهيزات الفندقية مثل مجففات الشعر وخزنات الأمان، والمحارم وشامبو الشعر والصابون، وأغطية الأسرّة وغيرها. وهذا لا يعني أننا لا نشتري من مصادر أخرى في حال كانت الأسعار أفضل من أسعار شركاتنا.

الإنتاج التلفزيوني

■ هل من أعمال جديدة تنوون الدخول فيها؟

□ دخلنا حديثاً مجالي الإنتاج التلفزيوني والسينمائي عبر شركة الحبتور انترتينمنت. نعمل حالياً على تصوير مسلسل كوميدي مع **أمل عرفة** في سورية. كما نعدّ لإنتاج مسلسل لبناني وفق فكرة جديدة تجعله شيّقاً مقارنةً مع المسلسلات اللبنانية الحالية التي لم تلاق النجاح المطلوب خارج لبنان كما يحدث بالنسبة للمسلسلات السورية مثلاً. وسيكون المسلسل بلهجة تغلب عليها الفصحى لتسهيل تسويقه خارج لبنان أيضاً.

■ لماذا هذا التحوّل الدراماتيكي من المقاولات إلى الإنتاج التلفزيوني والسينمائي؟

□ نجحنا في المقاولات في سوق الإمارات، وخسرنا في البحرين والأردن بسبب تأخّر الجهات المعنية بتسديد مستحقاتنا، ما أدّى إلى تآكل أرباحنا نتيجة تراكم الفوائد.

يمكنك بناء فندق أو شراء عقار في أي مكان تشاء، لكن ليس من السهل التوسّع في المقاولات إلى أسواق أخرى، لأن أعمال المقاولات تتطلّب علاقات ونفوذاً يصعب الحصول عليهما في كل سوق محلية. نعتبر عملنا في قطاع الإنتاج الفني استثماراً واعداً. نعدّ الآن لتصوير فيلم سينمائي باللغة الإنكليزية بكلفة تفوق 10 ملايين دولار، وقد انتهينا من إعداد النصوص ونعمل على اختيار الممثلين. اخترنا الممثل الأميركي **مايكل كبتون** بطل فيلم الرجل الوطواط لدور البطولة مع ممثلة بريطانية معروفة. عنوان الفيلم هو «عين الصقر» وهو مستوحى من قصة حقيقية تعود إلى أيام الاستعمار البريطاني للإمارات وتدور حول عملية تهريب الذهب من دبي إلى الهند ودور الإنكليز فيها. إنها قصة جميلة لن أرويها لكم حفاظاً على عنصر التشويق، سيتمّ التصوير في أميركا.

■ هل ترون فعلاً إمكانية لتحقيق الأرباح من الإنتاج الفني؟

□ إن انخفاض كلفة إنتاج المسلسلات في العالم العربي وخصوصاً في سورية يجعل من إمكانية الربح كبيرة. فتكلفة الإنتاج للمسلسلات السورية، التي هي الأفضل والأكثر رواجاً في العالم العربي، منخفضة جداً. مثالاً على ذلك مسلسل «الكواسر» الذي حقق نجاحاً بالغاً، فقد بلغت كلفة إنتاجه 400 ألف دولار فقط وهو مكوّن من 30 حلقة.

معوقات الإستثمار العقاري

■ تعملون في العقار في بريطانيا وتدرسون السوق الأميركية، لكن ماذا عن الإستثمار العقاري في البلدان العربية؟

□ لدينا رغبة بالإستثمار العقاري في البلدان العربية، لكن بصراحة لا زلنا نرى أن القوانين والتشريعات المطبقة حالياً عائق مهم أمام توسعنا في هذا المضمار. فالطرق والأساليب التي تطبّق بها القوانين لا تعطي المستثمر الطمأنينة الكافية. كذلك، فإن إنجاز المعاملات يستغرق وقتاً طويلاً وكذلك حل النزاعات القانونية. اشترينا مركز البريد في وسط لندن وقمنا بتأجيره للحكومة خلال أسبوعين، في حين يستغرق شراء سيارة في بعض البلدان العربية وقتاً أكثر من ذلك، فكيف بالمشاريع العقارية.

التجربة في لبنان

■ من الواضح أنكم تشكون البيروقراطية والإجراءات فما هو تقييمكم لتجربة الإستثمار في لبنان خصوصاً وأنكم كنتم في طليعة المستثمرين فيه بعد انتهاء الحرب؟

□ كنا من أوائل الخليجيين الذين استثمروا في لبنان بعد انتهاء الحرب. واجهتنا مشاكل أصبحت معروفة للجميع وليس من المفيد ذكرها مجدداً وقد جمّدنا نشاطنا الإستثماري في لبنان مدة شهرين تقريباً، لكن مشكلتنا حُلت بمساعدة الرئيس **رفيق الحريري**. لا نزال نستثمر في لبنان حتى يومنا الحاضر والفندق الذي ننوي إقامته هو خير دليل. لم نأتِ إلى لبنان لجني الأرباح السريعة والخروج، بل جئنا لنبقى ونطور أعمالنا. لسنا من أصحاب فلسفة أضرب وأهرب. بالطبع نلقى وغيرنا من المستثمرين الخليجيين الترحيب في لبنان لكن اعتقد أنه يجب أن نكون موضع تقدير أكبر خصوصاً وأننا استثمرنا في لبنان، في الوقت الذي أحجم الكثير من اللبنانيين أنفسهم عن ذلك،، وأنا أتكلم هنا عن الإستثمارات الكبيرة.

إلغاء البيروقراطية

■ ما هو المطلوب إذاً؟

□ أقترح مثلاً إنشاء مكتب خاص للتعامل مع المستثمرين الأجانب بغرض تسهيل المعاملات واختصار الروتين الإداري ومدة الحصول على الموافقات والتراخيص الرسمية المرتبطة بإقامة المشاريع الجديدة. وهذا ما فعلته مصر مثلاً.

في دبي يمكن الحصول على رخصة إنشاء فندق في وقت لا يتجاوز الأسبوعين، أي أن المستثمر يمكنه البدء بالإنشاءات بسرعة فائقة. في لبنان، أنهينا خرائط وتصاميم الفندق منذ فترة طويلة لكن الإجراءات والتعقيدات البيروقراطية لا تزال تؤخرنا عن البدء بالتنفيذ.

لو حصلنا على الموافقات والتراخيص المطلوبة منذ أن طلبناها في المرة الأولى، لكنّا، ربما، في صدد إنشاء فندق آخر. ليس لدينا أدنى شك أن المسؤولين راغبون في حل المشاكل وإزالة العوائق أمام المستثمر، لكن هذا بحدّ ذاته ليس كافياً، لأنه لا يمكن لكبار المسؤولين، متابعة كل معاملة وكل موظف. المطلوب إيجاد آليات مبسّطة وفعّالة لتسهيل عملية الإستثمار من دون المساس بالقوانين

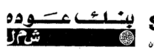
التأمين بنظرنا أمان.



أمان

من السهل التحكّم به، بسيط وحمله خفيف، أمــان، برنامج التأمين الشهري من بنك عوده متوفّر في كافّة فروعنا. ما عليكم سوى أن تقصدوا أقرب فرع إليكم وتختاروا أيّاً من برامج أمان الخمسة: **أمـان الدرب**، تأمين ضدّ الحوادث الشخصيّة؛ **أمـان الحياة**، تأمين على الحياة؛ **أمـان الأجيال**، لتأمين تعليم الأولاد؛ **أمـان الآفاق**، لتأمين الشيخوخة؛ **حزام الأمـان**، تأمين السيارات.

لمزيد من المعلومات، الرجاء مراجعة أقرب فرع لبنك عوده أو الإتصال: ١٥ ٣٥ ٢٥ - ٠١ / ٠٥ ٣٥ ٢٥ - ٠١



المعمول بها.

نجاح في قطاع السيارات

■ أنتم أحد أكبر وكلاء السيارات في سوق الإمارات، هل لديكم خطط لتطوير هذا القطاع من عملكم؟

□ نحن وكلاء سيارات ميتسوبيشي اليابانية في الإمارات، وهي أهم وكالة سيارات لدينا، ولدينا وكالات «رولز رويس» و«بنتلي» وجيب «غالوبر» الكوري و«أوستن مارتن» وحافلات «ماك تراكس». وكان لدينا وكالة سيارات «ساب» (SAAB) السويدية لكننا بعناها منذ نحو الشهر إلى مجموعة قرقاش وكلاء مرسيدس في الإمارات. وكنا اشترينا هذه الوكالة قبل 5 أعوام وتمكّنا من تنمية مبيعاتها في العام الأول، لكن هذه المبيعات أخذت بالتراجع من بعدها، ولم تنفع كافة جهودنا لتحسين وضع هذه السيارة في السوق. واجهنا صعوبة في تسويق السيارة في السوق الإماراتية ولم تساعدنا على ذلك إجراءات الخدمة والدعم من الشركة الأم، لذا، فضلنا التخلّي عنها تخوّفاً من انتقال عدوى التراجع إلى مبيعات الوكالات الأخرى.

حالياً، نعتبر مع الوكيل السعودي من أفضل وكلاء سيارة ميتسوبيشي في الخليج. ونحن أكبر وكلاء سيارة «رولز رويس» في الشرق الأوسط، والثاني في وكلاء الشرق الأقصى والرابع في أوروبا وأفضل ثامن وكيل في العالم. لذا قررت شركة BMW التي اشترت «رولز رويس» تجديد عقد الوكالة. وهذا ما حصل لعشرة وكلاء فقط بين 180 وكيلاً في العالم أعيد التفاوض معهم.

■ هل حصلتم على أية عقود من الحكومة اللبنانية لتنفيذ مشاريع في الأعوام الماضية؟

□ دخلنا في مناقصة واحدة لبناء وحدات سكنية في إحدى المناطق اللبنانية ولم نفز بها. سنفتح مكتباً لشركة الحبتور للمقاولات في حال قررنا أن تنفذ الشركة مشروع الفندق في بيروت.

التركيز حيث الخبرة

■ هل لديكم إستثمارات مهمة في قطاعات أخرى مثل الصناعة والمصارف؟

□ لم ندخل قطاع الصناعة. وكنا من مؤسسي بنك دبي التجاري. كذلك شاركنا في تأسيس مصرف في لبنان مع مستثمرين كويتيين وسعوديين هو فيرست ناشونال بنك.

فلسفة الوالد هي التركيز على النشاطات التي أصبح لدينا فيها خبرة وعمق. وهذا ما تعلمناه من تجاربنا السابقة. مثلاً، فتحنا في السابق سلسلة محلات كبيرة لبيع مساحيق وأدوات التجميل والعطور وخسرنا فيها وأقفلناها. ومنذ ذلك الوقت قررنا التركيز على المقاولات والسيارات والفنادق. نريد العمل في المجالات التي يمكننا فهمها جيداً. الآن تركيزنا هو على التوسّع في قطاعات الفنادق والعقار والإنتاج الفني. أما إستثماراتنا المالية فهي طبعاً بعهدة مؤسسات دولية متخصصة.

■ يبدو أن قطاع المقاولات لم يعد من أولوياتكم؟

□ نشاطنا في المقاولات قائم ومستمر، لكن النمو في هذا القطاع لم يعد سهلاً.

■ هل فكرتم في الإستثمار في قطاعات جديدة مثل تكنولوجيا المعلومات والاتصالات؟

□ لم ندرس هذا الموضوع بدقة بعد، لكننا قبل 12 عاماً استقدمنا شركة أميركية واقترحنا على الحكومة إنشاء شركة اتصالات أخرى في الإمارات لكن الحكومة لم توافق على الفكرة. قطاع الاتصالات لا يزال حكراً على الحكومة، لكن نرى أن المستقبل هو لفتح هذا القطاع أمام الإستثمار الخاص لإدخال عنصر المنافسة المفيدة للاقتصاد.

الخروج من «العائلية»

■ نجحتم كمؤسسة عائلية، هل ترون حاجة لدخول مرحلة الشركات المساهمة خصوصاً وأن بعض المؤسسات العائلية في الخليج واجهت أو تواجه مصير التفتت بعد رحيل مؤسسيها وانتقال الميراث إلى عدد كبير من الأبناء والأحفاد؟

□ لا بدّ للشركات العائلية أن تتحول إلى شركات مساهمة عامة يوماً ما. ونحن ندرس موضوع تحويل بعض شركاتنا مثل الفنادق والعقار والسيارات إلى شركات مساهمة، لقد نظمنا مجموعتنا بشكل أصبح كل منا مساهماً في شركة قابضة بنسبة 10 في المئة. وندرس حالياً خياراتنا، فإما أن نبيع أسهماً



- **لو حصلنا في لبنان على الموافقات السريعة لكنّا ربما في صدد بناء فندق آخر**
- **تركيزنا بحسب فلسفة الوالد على المقاولات والسيارات والفنادق**

في الشركة القابضة أو في الشركات التابعة لها.

بالنسبة لشركة السيارات نفكر ببيع أسهم لمجموعة منتقاة من المستثمرين قبل الانتقال إلى مرحلة الإكتتاب العام.

دبي فيها «بركة»

■ نجحت دبي بالتحوّل إلى مركز إقليمي للتجارة والخدمات لكنها تأثرت مؤخراً بجملة من العوامل والظروف، كيف يمكن أن تحافظ دبي على موقعها في ظل الانفتاح الحاصل في بلدان المنطقة والتغيرات العالمية؟

□ لدينا قول وهو أن دبي فيها «بركة» مكنتها من الاستمرار والنمو والتطور في وجه الصعوبات والظروف المعاكسة. الطفرة كانت سريعة جداً في دبي، ففي فترة عشر سنوات تضاعف كل شيء فيها.

ليس لدينا مزايا طبيعية للسياحة مقارنة مع البلدان السياحية الأخرى في العالم. لكننا نجحنا بسبب الترويج الجيد.

في الأعوام الماضية وضعت الحكومة الأسس والركائز المطلوبة للنمو والتوسّع من بنى تحتية ومؤسسات وقوانين وتشريعات وبيئة مناسبة للعيش بأمان وحرية، وما علينا اليوم إلا تعزيز هذه الركائز وتقويتها لتصبح أكثر صلابة وقدرة على مواجهة التقلبات.

الوالد مصدر قوتنا

■ من أكثر الأشخاص تأثيراً بك؟

□ طبعاً الوالد هو الأكثر تأثيراً بي، ولحسن الحظ طبعي شبيه بطبعه كثيراً، وأنا أقضي نصف وقتي في العمل معه، وأستشيره في معظم قراراتي. كما أن القرارات التي أتخذها منفرداً متشابهة مع قراراته. صحيح أننا خريجو جامعات ومتعلمون لكن خبرة الوالد هي مصدر قوتنا. ■

حاوره: فيصل ابو زكي

مقال

الاقتصاد العربي وتحديات العام 2000

بقلم د. شفيق المصري

يحمل العام 2000 تحديات كثيرة وخطيرة على الصعيد الدولي العام. ولكن هذه الخطورة تتجسد بشكل محرج في ما يتعلق بالاقتصاد العربي على غير صعيد. ولذلك يبدو التنبيه، منذ الآن، إلى تحديات العام المقبل في مكانه الصحيح. ويمكن أن تتمثل هذه التحديات بوجهها السياسي المتمحور حول استحقاقات التسوية الشرق أوسطية أو تداعياتها المتسارعة في المناطق المتصلة بها من إيران شرقاً إلى آسيا الوسطى شمالاً إلى القرن الأفريقي جنوباً ... الخ.

كذلك تتمثل هذه التحديات بوجهها الاقتصادي العام وما يمكن أن يتشعب عنه من مناخ مالية وسياحية وتجارية ... الخ.

وتتمثل أيضاً بالاستحقاق التقني المرتقب للعام 2000 وضرورة التكيّف الكومبيوتري الملازم له، فضلاً عن أمور أخرى عديدة.

ولعل مثل هذا التنبيه يكون من قبيل لزوم ما لا يلزم بالنسبة للدول الأخرى المتقدمة ذات الرؤية البعيدة والسياسة المدروسة والأفق الواسع. أما بالنسبة للدول العربية عموماً فإن التجارب الماضية لا تشجع في هذا الصدد لأسباب عدة منها:

- طغيان السياسي على الاقتصادي.
- التعامل التقني المباشر والمحدود.
- التقصير البيروقراطي وشوائبه الإنتاجية والأخلاقية العديدة.
- انهماك القيادات في شؤون طارئة ومتراكمة.
- اعتماد الحلول المستوردة من دون تبصّر ولا تدقيق.
- عدم التعامل الدقيق مع الوقت ... الخ.

فما هي تحديات العام 2000 ولماذا يجدر التنبيه إلى جدّيتها منذ الآن؟

التحدي السياسي

بات من الواضح الآن أن سياسة **باراك** تسعى إلى توفير مناخ تفاوضي يمكن توظيفه إسرائيلياً من أجل التوصل إلى تعزيز وحدة المجتمع الإسرائيلي السياسي بما يحسم الجدل الحاد الذي كان سائداً في عهد **نتنياهو**، ويوفّر لـ **باراك** مجموعة سياسية مساندة لتطلعاته الداخلية والإقليمية على السواء.

وتسعى سياسة **باراك** أيضاً إلى جذب الاستثمارات الأجنبية بعد أن نجح الرجل في توثيق العلاقات الأميركية – الإسرائيلية والأوروبية – الإسرائيلية وفي «احتواء» السياسة الروسية في المنطقة.

ومن المنتظر أن تتضح معالم هذه السياسة الـ باراكية مع مطلع العام المقبل لا سيما بعد تهميش تدريجي لأي نفوذ اميركي في المنطقة إلى درجة شلّ الحركة الأميركية الضاغطة مع اقتراب العام الانتخابي وما يرافقه من انهماك أميركي داخلي يحول دون اتخاذ أي قرار فاعل.

ويضاف إلى هذه السياسة الإسرائيلية الناشطة عدد من التدابير التي تهدف إلى إحكام القبضة الأميركية على منطقة الخليج واستقطاب الوضع السياسي في آسيا الوسطى والمواظبة على الاحتواء المزدوج، بشكل أو بآخر، لـ إيران والعراق ومواصلة الضغوط الأميركية على الأطراف العربية الأخرى.

ولعل الاتفاقات الثنائية التي تعقدها دول المنطقة توفّر نوعاً من الاستقرار الإقليمي الأمني والسياسي ولكنها تضمن تدجين بعض الأنظمة أيضاً.

والعام 2000 سيشهد المزيد من هذا التحرك «التدجين» على اكثر من صعيد وفي أكثر من دولة. ولا يمكن مواجهته إلّا بحشد القوى العربية وتنسيق الجهود العربية – العربية لكي تستطيع أن تشكل قوة إقليمية ضاغطة. ولا نخال ذلك ممكناً في ضوء الظروف السياسية الراهنة. كما لا نسمع أي اهتمام عربي مسؤول يرتقب هذه المرحلة ويسعى إلى التعاطي معها بجدية وتصميم.

التحدي الإقتصادي

ثمة إقتناع إسرائيلي – أميركي – أوروبي معلن أن العام 2000 سيشهد نهاية الصراع العربي – الإسرائيلي من جهة وانطلاقة مرحلة الاقتصاد الإقليمي من جهة أخرى. والواقع أن إسرائيل تملك الكثير من المخططات التي سبق أن عرضتها في المؤتمرات التي عُقدت لتنمية الشرق الأوسط وشمال افريقيا، بدءاً بمؤتمر الدار البيضاء في العام 1994 ومروراً بمؤتمر عمّان 1995 ووصولاً إلى مؤتمر الدوحة 1997. واليوم تنشط، المساعي الإسرائيلية، من جديد، من أجل دراسة هذه المشاريع وتحديثها وإطلاقها من جديد سواء على مستوى مراكز الأبحاث الإسرائيلية المتخصصة أو على مستوى وزارة التنمية الإقليمية الإسرائيلية.

كذلك تتراكم الدراسات التي سبق أن قدمتها إسرائيل إلى لجان المفاوضات المتعددة الطرف والتي تبحث شؤون المياه والتنمية واللاجئين والبيئة ونزع السلاح.

وينتظر المراقبون أن تنطلق هذه اللجان (وكذلك المؤتمر) مع بداية العام المقبل أي بعد أن يُعلن الأطراف المعنيون عن معاودة المفاوضات الثنائية.

ومن المرجح أن الدول العربية لم تقدم أي مشروع عربي – عربي لهذه المؤتمرات أو اللجان وإن كان بعضها قد انساق إلى تقديم مشاريع إقليمية تدخل فيها إسرائيل.

وإذا كانت الشرق أوسطية تقوم أصلاً على إحلال المعيار الجيواقتصادي الإقليمي (إسرائيل وتركيا ضمناً) محل المعيار التاريخي العربي، فإن هذه الشرق أوسطية (التي عُهد بها الآن إلى وزير التنمية الإقليمية **شيمون بيريز** نفسه وهو مهندس الشرق

أوسطية) تعود اليوم في أطرها الإقليمية ذاتها. فهل يستطيع الحضور العربي أن يعصم المصلحة العربية العامة حيال هذه الهجمة الجديدة بل المتجددة؟

وعلى رغم تراجع الحصة العربية من التجارة الدولية إلى أقل من 3 في المئة فإن ثمة دعوات متكررة، اليوم، إلى مضاعفة الجهود من أجل رفع هذه النسبة وتحقيق العائدات المرتقبة منها.

ولعل الانفاق العربي على التسلّح – وقد بلغ 41 مليار دولار في العام 1998 – يحول دون تيسير الحركة التجارية وتوفير عائداتها، كذلك فإن انخفاض سعر النفط أثّر سلباً على هذه الحركة التجارية.

ولكن ضرورة تلبية الاقتصاد المعولم تقتضي تعزيز التعاون الاقتصادي العربي وتشجيع المؤسسات ذات الإنتاجية العالية والتوزيع القطري. ولعل اقتراح البعض، اليوم، في تشجيع الشركات العابرة للقطر العربي الواحد – على غرار الشركات العابرة الجنسية – يقع في موقعه الضروري مع موجة التخصيص الراهنة.

وكان البنك الدولي، على أثر الأزمة الآسيوية، قد نبّه إلى ضرورة الاستفادة من تلك الأزمة لكي لا تقع الأسواق العربية في المحاذير ذاتها. لذلك طالب البنك الدولي آنذاك بضرورة «عدم تحرير الأسواق الرأسمالية ما لم يوجد عدد كبير من الضمانات وصمّامات الأمان ومنها التحقق من الاستثمارات الوافدة ووجهات توظيفها». كما أشار البنك الدولي إلى ضرورة الإشراف على التوجهات العامة للمصارف في العالم العربي لا سيما في الوقت الذي تفتح فيه الدول العربية اسواقها أمام الأجانب.

ولا ندري، على الرغم من هذه التوصية المهمة، ما إذا كانت الدول العربية قد استجابت فعلاً لمضمونها، ولا ندري أيضاً ما إذا كانت عمليات اجتذاب الاستثمار الأجنبي مقترنة بأية توجيهات إنمائية أو ضوابط قانونية أم لا.

ومع تزايد عمليات التخصيص القائمة حالياً، ومع إمكان الاختراقات التطبيعية التي تسعى إليها إسرائيل، فما الذي يمنع من أن تشكّل هذه الدعوات لاجتذاب الاستثمار الأجنبي مدخلاً ذهبياً لهذا الاختراق التطبيعي ومن ثم لتحكّمه المباشر في مناخ مختلفة من الاقتصاد العربي وما قد يسفر عن ذلك من مخاطر ومحاذير؟

المنظمة الإقليمية للسياحة

أما بالنسبة للقطاع السياحي الإقليمي فتجدر الإشارة إلى أن جميع الدراسات الإقتصادية الإسرائيلية تشير إلى «أن هنالك أملاً في تحسّن الصادرات والاستثمارات الدولية في إسرائيل، فقط في حالة رجوع العملية السلمية إلى مسارها الصحيح. وهذا يساعد كذلك في زيادة الدخل من السياحة في الأعوام المقبلة وعشية الاحتفالات في نهاية الألفية الثانية...».

والواقع أن إسرائيل تتحضر منذ فترة غير قصيرة لسياحة العام 2000 وما يليه. وهي تعتبر أن توفير الجو التفاوضي يساعد، كما تقدم، في الاستفادة الإسرائيلية الكاملة من هذه السياحة المرتقبة. يذكر هنا أن إحدى آليات مؤتمر تنمية الشرق الأوسط كانت «المنظمة الإقليمية للسياحة». ومن المنتظر اليوم أن تسعى إسرائيل إلى تفعيل هذه المنظمة والإمساك بمعظم نشاطاتها المربحة مع حلول السياحة الدينية المرتقبة إلى الأمكنة الفلسطينية المقدسة من جهة وإلى كافة المناطق الشرق أوسطية الأخرى، من تركيا إلى مصر، من جهة أخرى.

واستناداً إلى ذلك فإن الدول العربية المعنية بقطاعيها السياحيين العام والخاص مدعوة بإلحاح إلى التنبّه لهذا الاستحقاق قبل حلول العام 2000 وإلى اتخاذ ما يكفل حصتها من هذا النشاط الجاذب للنقد الأجنبي والاستثمار الأجنبي أيضاً. فهل ثمة بوادر عربية جادة ومؤهلة للتعاطي مع تحديات العام 2000 لهذه الجهة؟

المأزق النفطي

يشكل مأزق إنتاج النفط مسألة بالغة الدقة بالنسبة للاقتصاد العربي وتحديات العام 2000، ذلك لأن هذه المسألة تتنازعها اعتبارات عديدة:

– ضرورة فرض سقف للإنتاج تشكل الحل الوحيد للحفاظ على معقولية الأسعار.

– الطلب العالمي على النفط يزداد بنسب مرتفعة نظراً للتقلّص التدريجي من المخزون العالمي من جهة ولعودة الدول الآسيوية، مع العام 2000، إلى المزيد من الاستيراد من جهة أخرى.

– حاجة الدول المصدّرة للنفط إلى المزيد من العائدات لتغطية عجز موازناتها، وهي بنسبة كبيرة منها مستندة إلى البترو دولار.

– ضرورة رفع الحصار عن العراق المرتقب أيضاً مع العام المقبل سيزيد في الإنتاج.

جميع هذه العوامل التي تشكل تحدياً يومياً لقرار خفض الإنتاج فضلاً عن المشكلات البنيوية والوظيفية التي تواجهها منظمة أوبك نفسها... كلها تحديات تتراكم خلال الأشهر القليلة المقبلة لكي تواجه – مع موسم الشتاء المقبل، الدول المصدّرة للنفط والتي تدرك مدى اضطرارها إلى البحث عن بدائل أخرى في مواردها المالية من جهة وعن وسائل أخرى لترشيد إنفاقها من جهة أخرى.

ولعل التحدي البارز الآخر، وليس الأخير، في سياق تحديات العام 2000 يتمثل بالتحدي التقني – الكومبيوتري. فالدراسات المتخصصة تبدي قلقها من أن تتأخر بعض الشحنات الشرق أوسطية للنفط إلى الدول المستوردة لأن ثمة عشر دول شرق أوسطية مصدّرة لنحو 70 في المئة من النفط في العالم لم تنجز، بشكل كامل ومطمئن، عقدة ترقيم العام 2000 واستحقاقاته على أجهزتها الكومبيوترية (وفقاً لتقرير خبراء بريطانيين منشور في 1999/7/18). والمنتظر هنا ان تسارع هذه الدول إلى إعلان استعدادها الكامل لهذا الاستحقاق من دون لبس ولا تردد لئلا ينعكس عليها، خطأ أو دعاية مغرضة او حقيقة، سلباً بالنسبة للاستقرار النفطي المطلوب.

وبذلك نرى أن الاقتصاد العربي برسم تحديات متنوعة يأتي بها العام 2000. ولا يجوز، إزاء كل ذلك، أن يبقى هذا الاقتصاد في حالة الانتظار الرتيب في الوقت الذي تزحف العولمة بوجوهها السياسية والاقتصادية والثقافية على الدول جميعها بكل قطاعاتها ومقومات صمودها. إنها في الواقع مسألة صمود من خلال حسن التكيّف والتصرف وليست حالة جمود بانتظار المزيد من الدراسة والتعرّف. ■

هبــوط وصعــود بســلام



تنظيم وتسهيل حركة الطيران هو أساس عمل المطارات... وبما أننا نعمل بجدية وإخلاص، تتمتع كافة الخطوط الجوية معنا برعاية متميزة وخدمات لا مثيل لها في مطارنا المزود بأحدث التجهيزات العالمية المتطورة. ونحن نعمل دوماً جاهدين لتوفير كل احتياجاتهم في الهبوط والإقلاع وما بينهما.

أما فيما يختص بك عزيزي المسافر فقد مزجنا لك العمل بقليل من المرح لنجعل من وقتك الذي تقضيه في المطار متعة حقيقية سواء كنت



السفير جوزيبي كاسيني

السفير الإيطالي في بيروت:

هجمة إسرائيلية على شراء أراضٍ خصبة في الأردن

اللبنانيون قلقون من السلام إقتصادياً

كشف السفير الإيطالي في بيروت جوزيبي كاسيني في حديث خاص مع «الاقتصاد والأعمال» عن هجمة إسرائيلية واسعة النطاق لشراء الأراضي الأكثر خصوبةً في الأردن والواقعة في المنطقة الشمالية الغربية من البلاد، ذلك بأسعار مرتفعة تفوق أسعار السوق بـ 5 أضعاف.

هذه الهجمة الواضحة الأبعاد والأهداف، والتي تذكر بعمليات شراء الأراضي الفلسطينية في بدايات هذا القرن من قبل الوكالة اليهودية، تقلق كثيرين في الأردن مخافة تطويق الاقتصاد الأردني وشدّ الخناق عليه، وقد تكون مصدر قلق اللبنانيين الذين يتخوّفون من الانعكاسات السلبية للسلام، على القدرة التنافسية للاقتصاد اللبناني وعلى مركز لبنان في خريطة اقتصاد المنطقة في فترة ما بعد السلام، كما أظهر استطلاع للرأي أجرته مؤسسة أميركية في لبنان مؤخراً.

فهل بدأت إسرائيل بانتهاج ستراتيجية جديدة لاستعادة الأراضي بقوة المال ولإقامة مستوطنات اقتصادية بقفازات السلام والتطبيع والاستثمار في الشرق الأوسط الجديد؟

الحوار مع السفير الإيطالي في دارته في الرابية تطرّق أيضاً إلى برنامج التعاون الإيطالي – اللبناني والمشاريع – الأولويات فيه. وهنا التفاصيل.

عقارب السلام؟

■ سعادة السفير، قبل التطرّق إلى ملف التعاون الإيطالي – اللبناني أود أن نتكلم عن عملية السلام نظراً لانعكاساتها المباشرة على اقتصاد المنطقة بشكل عام، وعلى الإستثمارات الأجنبية بشكل خاص

□ من الواضح أن قطار السلام عاد إلى مساره الصحيح أو هو في طور ذلك خصوصاً في ما يتعلق بمسارات التفاوض بين إسرائيل من جهة، ولبنان وسورية من جهة أخرى، اما بالنسبة للمفاوضات الإسرائيلية – الفلسطينية، فيبدو أن الصورة ضبابية وتكتنفها تعقيدات شتى. كل المؤشرات تشير إلى رغبة حقيقية وجدية لدى السوريين واللبنانيين للتوصل إلى السلام، وهذا ما ينطبق على الإسرائيليين الآن مع مجيء باراك.

في المقابل، كانت هناك خيبة أمل كبيرة بعد فوز نتنياهو العام 1996 الذي أعاد عقارب الساعة إلى الوراء. قبل تسلّم نتنياهو مقاليد السلطة، كنت شاهداً بأم العين على حماسة رجال الأعمال والمستثمرين خلال مؤتمر كازابلانكا في العام 1994 ومؤتمر عمان في العام 1995، الذي لم يكن يهدف فقط إلى إنشاء بنك للتنمية في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، بل إلى خلق بيئة اقتصادية جيدة للأعمال والإستثمارات وللجميع.

حالياً، المستثمرون والمراقبون الاقتصاديون مترددون بعد خيبة الأمل التي أصابت الجميع بسبب شل وعرقلة عملية السلام خلال الأعوام الثلاثة الماضية. صحيح أن المستثمرين هم أول من يأتي لجس النبض والاستكشاف، إلا أنهم برأيي لن يجازفوا قبل التوقيع على السلام العادل والشامل وعلى جميع مسارات التفاوض.

قلق لبناني غير مبرّر

■ كيف ينظر اللبنانيون ورجال الأعمال تحديداً إلى السلام وإلى مرحلة ما بعد السلام؟ أي انعكاساتها عليهم؟

□ على المستوى السياسي هناك رغبة لبنانية أكيدة في السلام في إطار استعادة الأرض تطبيقاً للقرار 425، إلا أنهم يخشون من انعكاسات السلام عليهم اقتصادياً، وتحديداً على دور لبنان الاقتصادي والمالي في المنطقة.

فقد أظهر استطلاع للرأي أجرته مؤسسة أميركية على ما أعتقد وكان السؤال الأبرز الموجّه فيه للبنانيين: «هل تخشون أية انعكاسات سلبية للسلام؟»، إن نسبة 65 في المئة من اللبنانيين ترى أن التنافس الاقتصادي بعد التوقيع على السلام ستترتب عليه أضرار كبيرة على الاقتصاد اللبناني وقدراته التنافسية وعلى الشركات والمؤسسات والقطاعات الإنتاجية.

هذا التخوف غير مبرر، برأيي.. اللبنانيون هم الشعب الوحيد في منطقة الشرق الأوسط القادر على منافسة الإسرائيليين، إذا كانت المنافسة الإسرائيلية هي مصدر هذا الخوف، فالشعب اللبناني يتمتع بقدرات بشرية توازي القدرات البشرية الإسرائيلية وغيرها..

■ لماذا برأيك اللبنانيون قلقون؟

□ من الممكن أن ما جرى ويجري في الأردن بعد التوقيع على معاهدة السلام مع إسرائيل هو السبب.

■ ماذا تقصد؟

□ ربما اللبنانيون على علم أن الأراضي الأكثر خصوبةً في الأردن، أي تلك الواقعة في المنطقة الشمالية الغربية، تتعرض لهجمة شراء واسعة أو محاولات شراء من قبل جهات إسرائيلية تعرض شراء الأراضي

بأسعار تفوق 5 مرات أسعار السوق. كثيرون في الأردن يقرون، مستثمرين كانوا أم فلاحين على حدٍّ سواء، أن ذلك قد يهدد التوازن الاقتصادي – الاجتماعي في تلك المنطقة من الأردن. قد يأتي الإسرائيليون بالمال والتكنولوجيا وفرص العمل إلى هذه المنطقة الريفية، إلا أن ذلك قد يؤدي فعلاً إلى الإخلال بالتوازن الاجتماعي والاقتصادي. لقد كنت مؤخراً في جرش وسمعت من غير جهة أردنية عن هذه الهجمة الإسرائيلية الواسعة لشراء الأراضي.

إعادة هيكلة الإدارة

■ هل يبرر ذلك تخوف اللبنانيين؟ وكيف السبيل لزيادة القدرات التنافسية اللبنانية؟

□ كما قلت لك، الموارد البشرية اللبنانية جيّدة ولكنها غير كافية إذا لم تكن هناك إدارة عامة فعالة. حال لبنان الآن هو كحال جنوى في القرن السابع عشر، حيث كانت العائلات والبنوك والهيئات والمؤسسات الخاصة تعمل وتنتج من دون مساندة الدولة. جنوى كانت نموذجاً اقتصادياً من دون إدارة عامة قوية.

هذا النموذج الاقتصادي – السياسي يضر كثيراً الاقتصاد اللبناني خصوصاً على مستوى التخطيط الستراتيجي والقدرة على النمو. قد أكون أبالغ بعض الشيء عندما أقارن لبنان بـ جنوى القرن السابع عشر، ولكن لبنان يعاني من هذا الضعف الهيكلي في الإدارة العامة، الذي تسعى الحكومة اللبنانية الحالية إلى معالجته جدياً في إطار الإصلاح الإداري.

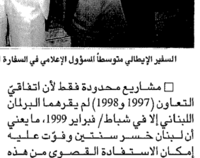
أولويات التعاون

■ ما هي أولويات التعاون الإيطالي – اللبناني؟

□ مشاريع في قطاع معالجة المياه والقطاع الصحي ومشاريع لتنمية المناطق الزراعية والريفية الأكثر حاجة، وهي موجهة لصغار الفلاحين لتقديم المساعدات التقنية والفنية لهم، إضافةً إلى مساعدتهم في الحصول على القروض الصغيرة (Micro Credits) وإلى تعزيز العمل التعاوني وقد رصدت لهذه المشاريع قروض وهبات بقيمة 150 مليون دولار وذلك في إطار إتفاقي 1997 و 1998. أما شروطهما فهي: فترة سداد لمدة 35 عاماً مع فترة سماح تراوح بين 15 و 25 عاماً وبفائدة 0،5 في المئة.

■ هل بدأ تنفيذ هذه المشاريع؟





السفير الإيطالي متوسطاً المسؤول الإعلامي في السفارة الإيطالية شبل عيسى الخوري (اليسار) والزميل دريد عوده

□ مشاريع محدودة فقط لأن اتفاقيّ التعاون (1997 و1998) لم يقرهما البرلمان اللبناني إلا في شباط/ فبراير 1999، ما يعني أن لبنان خسر سنتين وفوّت عليه إمكان الاستفادة القصوى من هذه المساعدات.

■ ثمة مشروع يتعلق بتحديث الإدارة؟

□ هذا المشروع تموله المجموعة الأوروبية، وتبلغ المساهمة الإيطالية في الميزانية المرصودة له نحو 14 في المئة. وهو مشروع حيوي جداً لتحديث الإدارة ومصلحة الضرائب وكذلك الأنظمة الضريبية لتعزيز الجباية. وقد انطلق هذا المشروع مؤخراً.

تقصير أم ماذا؟

■ لماذا هذا التأخّر اللبناني في إقرار وتنفيذ الاتفاقين؟

□ لا أعرف السبب الحقيقي، ولكن التأخر طال أيضاً البروتوكول الإسباني وقيمته 100 مليون دولار. لقد تمّ التوقيع عليه العام 1997 ولم يتمّ استعماله حتى الآن. الأمر نفسه ينطبق على البروتوكول الفرنسي الذي لم يستعمل منه إلا ما نسبته 40 في المئة، والاتفاقات الإيطالية أقل من هذه النسبة إلى حدٍّ بعيد.

السبب يكمن ربما في محدودية قدرة الاستيعاب في الإدارة اللبنانية. ولكن ما أشدد عليه هو أن لبنان يخسر الكثير جراء هذا التأخر، ليس فقط على مستوى توظيف هذه المساعدات في قطاعات اقتصادية واجتماعية حيوية وإنما أيضاً على مستوى الحصول على مساعدات وأموال إضافية، خصوصاً أن الجانب الإيطالي أقله وعد بتوفير قروض وهبات أخرى طبعاً من ضمن أولويات برنامج التعاون مع لبنان، وفي طليعتها تنمية القدرات والموارد الطبيعية والبيئية والبشرية، لأن النمو في الاقتصادات الحديثة لا يرتكز إلى مفهوم زيادة نسبة النمو على أهميتها، وإنما إلى مفهوم التنمية الاقتصادية الشاملة والاقتصاد البيئي (Green Economy) إضافةً إلى تعزيز الطاقات البشرية.

■ الشركات الإيطالية مهتمة بمشاريع الغاز الثلاثية بين لبنان وسورية ومستثمرين أجانب؟

□ هذا صحيح. هناك كونسورسيوم دولي مهتم بهذه المشاريع التي تصل قيمتها إلى 500 مليون دولار، وهو يضمّ انسالدو الإيطالية (Ansaldo) وألف الفرنسية (Elf) وكيلوغ البريطانية (Kellog).

■ أخيراً ماذا عن قضية محرقة برج حمود؟

□ باختصار أقول إن الشفافية كاملة من الجانب الإيطالي المعني وهو شركة «دانيكو» (Daneco)، وقد ظهرت لنا هذه الشفافية كاملة بعد دراسة نحو متر مكعب من الوثائق المتعلقة بالعقد بين «دانيكو» واتحاد بلديات المتن المعني مباشرة بهذه القضية. ■

حاوره د.ع.

مجلس الوزراء يطلق خطة تطوير البورصة

عبد الحميد إبراهيم

القاهرة – الإقتصاد والأعمال

حصلت الهيئة العامة لسوق المال المصرية على موافقة مبدئية من مجلس الوزراء على خطة لتطوير بورصة القاهرة على أن تنفّذ محاور هذه الخطة خلال النصف الثاني من العام الجاري.

وقال **عبد الحميد إبراهيم** رئيس الهيئة لـ«الاقتصاد والأعمال» أن خطة التطوير تشمل محاور تشريعية وأخرى نظامية إلى جانب إدخال آليات جديدة للسوق.

وأوضح أن هذه الخطة تحقق أهدافاً عدة من بينها تعزيز الرقابة على عمليات السوق وفك الاشتباك القائم بين أطراف عمليات التداول خصوصاً بين المستثمرين والشركات المصدّرة للأسهم من جهة وبين شركات السمسرة ومسك السجلات وشركة مصر للمقاصة من جهة ثانية.

وأشار إلى أن الخطة تشمل تقديم مشروع قانون لمجلس الشعب يتمّ بمقتضاه، إقرار وثيقة تأمين جديدة ضد مخاطر الاستثمار في البورصة وهي وثيقة تشمل أخطاراً نظامية واستثمارية وأخطاراً ناتجة عن أخطاء في إتمام الصفقات.

ومن المقرر أن يتمّ إنشاء شركة تأمين متخصصة في هذا المجال لإصدار وثائق تأمين مخاطر البورصة على أن يكتتب في رأس مال هذه الشركة الشركات المتعاملة في سوق المال.

كما تشمل الخطة أيضاً إطلاق صندوق ضمان التسويات في غضون شهر أيلول/ سبتمبر المقبل وهو الصندوق الذي تتحدد مهمته في إنجاز تسوية الصفقات بحدٍّ أقصى ثلاثة أيام من تاريخ التعاقد، وسيتمّ تحديد نسبة اشتراك شركات السمسرة في هذا الصندوق وفقاً لحجم أعمال كل شركة.

وقال **عبد الحميد إبراهيم** أن خطة التطوير تشمل أيضاً إنشاء فرع للهيئة في الإسكندرية لتعزيز الدور الرقابي على تعاملات بورصة الإسكندرية والإشراف على الإصدارات الجديدة.

كما سيتمّ تطوير نظام المقاصة والتسوية بالكامل حيث سيتمّ إدخال نظام القيد المركزي وتحريك حسابات العملاء من خلال نظام إلكتروني متطور.

من جهة أخرى وصف الدكتور **سليمان المنذري** المستشار الاقتصادي لاتحاد البورصات وهيئات أسواق المال العربية سوق المال المصرية بأنها أنشط أسواق المال العربية خلال الفترة المنقضية من العام الحالي بسبب مبادرة السوق في عملية التغيير والتحديث داخل البورصة المصرية.

كما وصف **سليمان** أداء البورصات العربية خلال الشهور الماضية من العام الحالي بالضعف، وعزا ذلك إلى هشاشة الأسواق العربية وضيق نطاقها. وأضاف أن من أسباب الضعف هو أن أداء المؤسسات العاملة في الأسواق العربية لم يكن في المستوى المطلوب خصوصاً في عمليات شركات التسوية والمقاصة والتأثر السلبي بالأزمة الاقتصادية في دول آسيا. ■



د. سامح الترجمان

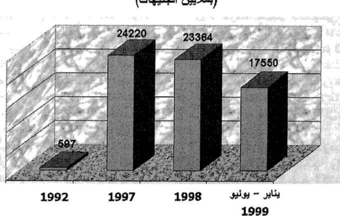
مؤشر جديد للبورصة المصرية

في مبادرة لتحسين الأوضاع في البورصة المصرية وذلك بعد فترة ركود دامت طويلاً، قال الدكتور سامح الترجمان – رئيس بورصتيّ القاهرة والإسكندرية – بأن البورصة المصرية بصدد إنشاء مؤشر خاص بها لقياس حركة تداول الأوراق المالية للشركات الأكثر نشاطاً في البورصة.

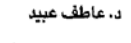
وأوضح الترجمان ان وضع كل الشركات المقيدة بالبورصة والبالغ عددها 400 شركة في مؤشر واحد لا يعكس الحقيقة في تداول هذه الشركات. حيث ان العدد الحقيقي للشركات الأكثر نشاطاً والتي يتم تداولها في البورصة لا يصل إلى 120 شركة فقط.

وأكد الترجمان ان المؤشر الحالي لهيئة سوق المال واجه الكثير من الإنتقادات لذا فإن الهيئة قد إتفقت مع مؤسسة الفيننشال تايمز لإعداد مؤشر جديد لهيئة سوق المال.

تطور قيمة التداول
(بملايين الجنيهات)



بعد 7 أعوام من عمر الخصخصة في مصر
شركة «الأسواق الحرة» تبحث عن حل



د. عاطف عبيد


عبد الرحمن الشافعي


د. عبد المطلب عبد المجيد

القاهرة - الاقتصاد والأعمال

سبع سنوات كاملة هي عمر برنامج الإصلاح الاقتصادي المصري والخصخصة هي إحدى أدوات هذا الإصلاح. «الحصاد» حتى الآن يبشر بالخير والسوق في انتظار عرض لمزيد من الشركات التابعة لقطاع الأعمال حتى تعود الروح للبورصة المصرية من جديد.

لعبت «الخصخصة» دوراً إيجابياً في إعادة تشكيل الساحة الاقتصادية وفتح المجال أمام الاقتصاد الحر والإستثمارات الخاصة، في الوقت الذي يؤكّد وزير قطاع الأعمال الدكتور **عاطف عبيد** أن الوزارة استطاعت بيع 123 شركة منذ العام 1995 بنجاح فائق بمبلغ 8 مليارات جنيه، بل أن هناك تراجعاً واضحاً في حجم مديونيات شركات قطاع الأعمال المستحقة للبنوك خلال الفترة الأخيرة، حيث تراجع حجم الديون إلى 24 مليار جنيه تمثل 47 في المئة من إجمالي أموال هذه الشركات البالغ قيمتها 53 مليار جنيه.

د. عاطف عبيد يضيف أنه ترتب على ذلك تراجع ملحوظ في الفوائد المستحقة على هذه المديونيات حيث بلغت 2,7 مليار جنيه مقابل 4,1 مليارات جنيه في بداية التسعينات. وقد تمّ سداد 821,5 مليون جنيه وإسقاط 669 مليوناً ليصبح الرصيد الحالي لديون شركات قطاع الأعمال نحو 140 مليون جنيه.

وأوضح **د. عاطف عبيد** أن هناك 35 شركة جاهزة سوف تطرح قريباً للبيع قيمتها السوقية تصل إلى نحو 6 مليارات جنيه.

في الوقت الذي يؤكّد فيه **د. عاطف عبيد** هذه النجاحات تثار على السطح مشكلة «شركة مصر للأسواق الحرة» والتي بدأت حكايتها العام 1996 عندما طرحت الحكومة حصة من حصصها في الشركة تقدّر بـ 10 في المئة في البورصة، ثم جاءت بعد ذلك العام 1997 وعرضت حصتها الباقية (90 في المئة) للبيع لمستثمر رئيسي وبذلك أصبحت الشركة ملكية خاصة لبعض المستثمرين.

مأساة «مصر للأسواق الحرة»

منذ شهرين أصدرت وزارة المالية قراراً بقصر التمتع بالإعفاء الجمركي عند الشراء من الأسواق الحرة على السلع الاستهلاكية فقط وأن تكون فترة الإعفاء 24 ساعة فقط من تاريخ وصول العائدين وذلك بدلاً من ثلاثين يوماً كانت تمنح لهم من قبل، ما حقق للشركة خسائر دعت إلى مطالبة المستثمرين بردّها إلى الحكومة مرة ثانية.

وقام المستثمرون في الشركة برفع مذكرة لمجلس الوزراء يؤكدون فيها أن مبيعات الشركة خلال العام المنصرم (1998) لم تزد عن 440 مليون جنيه في الوقت الذي أثبتت فيه الدراسات الخاصة بالشركة عند طرحها للبيع أن المبيعات لن تقل عن 2,4 مليار جنيه.

وطالب المستثمرون د. **كمال الجنزوري** رئيس مجلس الوزراء بردّ الأموال التي حصلت عليها الدولة من هؤلاء المستثمرين...

تأثرت أوضاع الشركة بعد هذا القرار وبالطبع انخفض سعر سهم الشركة في البورصة ليصل إلى 18 جنيهاً بعد أن اشتراه المستثمرون بـ 40 جنيهاً.

الأستاذ **عبد الرحمن الشافعي** - عضو مجلس إدارة «شركة مصر للأسواق الحرة» أشار إلى أن القرار الوزاري الأخير حرم الشركة من المزايا التي بيعت على أساسها، وعلى ذلك فعلى الحكومة أن تعيد هذه المزايا أو تعيد للمستثمرين أموالهم.

أضاف **عبد الرحمن** أن 32 في المئة من رأس مال الشركة يعتبر في حكم المال العام حيث أن 10 في المئة من رأس مال الشركة مملوكة لاتحاد العاملين المساهمين و10 في المئة لمصر للتأمين، و8 في المئة لهيئة التأمينات الاجتماعية و2,5 في المئة للشركة القابضة و1,5 في المئة لصندوق العاملين الخاص.

وبناءً على موقف الحكومة الصامت عقدت الجمعية العمومية للشركة اجتماعاً غير عادي قررت فيه التفاوض مع الحكومة، حيث أن الأصل من بيع الشركة يرجع إلى المميزات التي تتمتع بها، وبما أنها حرمت من هذه المزايا فلا داع للاحتفاظ بها وخصوصاً أن نزيف الخسائر في الشركة لا يتوقف بوصول سعر سهم الشركة في البورصة إلى 18 جنيهاً.

فوّضت الشركة مجلس الإدارة التفاوض مع الحكومة ورد قيمة الإكتتاب وهو 40 جنيهاً للسهم بإجمالي 2,4 مليون سهم حيث يصل إجمالي حقوق المساهمين العام 98/99 إلى 76 مليون جنيه.

والسؤال الذي يطرح نفسه: لماذا ارتضت الحكومة أن تبيع وتخصخص الشركة بينما تفرض الوصاية عليها بعد خصخصتها؟ وأين الثقة التي يمكن أن يتمتع بها المستثمرون الرئيسيون إذا غامروا بشراء المزيد من الشركات؟

د. عبد المطلب عبد المجيد - أستاذ الاقتصاد في أكاديمية السادات للعلوم الإدارية يؤكّد أن برنامج الخصخصة بحاجة إلى دراسة وخصوصاً في الشق المتعلق بالبعد الاجتماعي، مشيراً إلى أن العمالة من أهم السلبيات التي تواجه تطبيق برنامج الخصخصة، إذ أن الهدف هو توسيع قاعدة الملكية وليس تقليص دور العمالة خصوصاً أن الاتجاه الغالب لبيع الشركات لمستثمر رئيس لا يطبق نظام توسيع قاعدة الملكية.

ويدلّل د. **عبد المطلب** على أن عدد العمال في الشركات قبل تطبيق الخصخصة وصل إلى 1,63 مليون عامل... تقلّص هذا العدد ليصبح 625,3 ألف عامل بفارق 437,6 ألف عامل خرجوا على المعاش المبكر. ■

المؤتمر والمعرض العربي الدولي التاسع للألمنيوم

«عربال 99»

تعقد سكرتارية عربال الدائمة في الكويت

المؤتمر والمعرض العربي الدولي التاسع للألمنيوم

٢٧ - ٢٩ نوفمبر ١٩٩٩ - الكويت



بمشاركة

مؤسسة الكويت للتقدم العلمي

استكمالاً لسلسلة المؤتمرات التي عقدت

الكويت ٨٣ - القاهرة ٨٥ - دبي ٨٧ - البحرين ٨٩

الكويت ٩٢ - القاهرة ٩٣ - دبي ٩٥ - البحرين ٩٧

من أهداف المؤتمر:

* بحث مستجدات تكنولوجيا صناعة الألمنيوم ومنتجاته والإستخدامات الجديدة لمعدن الألمنيوم.
* إستعراض المشروعات موضوع النقاش في المنطقة منها (صناعات الألمنيوم – مصاهر الألمنيوم – مناجم البوكسايت – مصافي الألومينا – وحدات تحميص الفحم البترولي «فحم الكوك»).
* العرض والطلب على الألمنيوم في ظل تأرجح الأسعار العالمية وتطبيق إتفاقات التجارة العالمية «الجات».
* إفساح المجال أمام الشركات والمؤسسات المتخصصة في صناعات الألمنيوم لإيجاد صيغ للتعاون في ما بينها.
* السعي لتحقيق التكامل الصناعي من خلال توثيق الروابط بين المهتمين بصناعة الألمنيوم في الدول العربية.
* التباحث مع المؤسسات التمويلية العالمية والإقليمية ودور الإستشارات المتخصصة ذات الإهتمام بمعدن الألمنيوم وصناعاته المختلفة.

للمزيد من المعلومات:

يمكنكم الإتصال على سكرتارية عربال الدائمة على العنوان التالي:

ص.ب.: ٢٢٣٠ الصفاة ١٣٠٢٣ الكويت

هاتف: ٣٩٨٤٦٢٨ – ٣٩٨٦٨١٤ (٩٦٥+) – فاكس: ٣٩٨٥٣٠٠ (٩٦٥+)

E-mail: Kic@qualitynet.net

Website: www.Kuwait.net/~Kic/arabal

بعد إنتخاب الرئيس بو تفليقة..

الجزائر تشهد تحسناً في مناخ الإستثمار

كثيرة هي التحوّلات التي شهدتها الجزائر في الأشهر القليلة الماضية ويأتي في مقدّمها حالة الأمل والتفاؤل التي نشأت بعد انتخاب السيد **عبد العزيز بو تفليقة** رئيساً، وبعد سلسلة خطبه ولقاءاته مع الجزائريين في جميع أنحاء البلاد، حيث توجه إليهم بأسلوب إتّسم بالصراحة المطلقة مؤكداً إستعداده ورغبته لوضع اليد على جميع الملفات ومعالجتها بالطرق المناسبة.



ومن الطبيعي أن تنعكس حالة التفاؤل هذه ايجاباً على مختلف النواحي السياسية والإقتصادية والإجتماعية، وهذا ما يبدو واضحاً من خلال مقارنة بين عشية الإنتخابات في شهر نيسان/ابريل الماضي والأوضاع الحالية. ومن الطبيعي ايضاً ان يظهر هذا الإنعكاس الايجابي بوضوح على مناخ الإستثمار في الجزائر ليرفد الجهود التي قامت بها السلطات في السنتين الأخيرتين، والهادفة إلى تحسين مناخ الإستثمار وتشجيع المستثمرين المحليين على الخوض في المشاريع، وتقديم الحوافز للمستثمرين الأجانب.

مؤشرات ايجابية

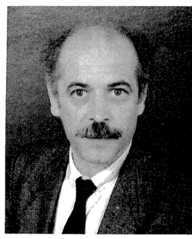
إعتمدت الجزائر خلال التسعينات برنامجاً متكاملاً للإصلاح الإقتصادي أدى إلى تصحيح الإختلالات وإلى تهيئة البلاد للإنطلاق مجدداً في مسيرة النمو بعد إعادة التوازنات المالية فتمّ التحكم في المديونية وفي عجز الموازنة على الرغم من إرتفاع النفقات العامة لتغطية برامج التنمية وتراجع الايرادات بسبب انخفاض اسعار النفط.

وفي نهاية العام 1998 بلغ حجم الناتج المحلي الإجمالي نحو 2787،7 مليار دينار جزائري (ما يعادل 46 مليار دولار) في مقابل 2762،4 مليار دينار للعام 1997، الامر الذي أدى إلى تحقيق نسبة نمو بلغت 5 في المئة. وتبدو هذه النسبة مهمة بعد تراجع أسعار النفط وانخفاض الإيرادات النفطية بنسبة 19،5 في المئة، الأمر الذي يشير إلى نجاح الحكومة في تنويع مصادر الدخل الوطني. وبالفعل سجل القطاع الزراعي نمواً بنسبة 18،6 في المئة فيما سجل القطاع الصناعي نمواً بنسبة 9،3 في المئة.

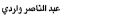
مناخ الإستثمار

تواصل الحكومة جهودها الترويجية للتعريف بمزايا الإستثمار في الجزائر، كما تواصل إجراءاتها الرامية إلى تحسين مناخ الإستثمار وتوفير الحوافز والفرص، وقد شهد العام 1998 إنطلاق العمل في بورصة الجزائر للقيم المنقولة حيث تدلّ المؤشرات الأولية على دور كبير ستلعبه السوق المالية الجزائرية في توفير عروض جيدة من الأسهم والإصدارات وفي استقطاب المدخرات المحلية والإستثمارات الأجنبية. فبعد إدراج 4 شركات كبرى في البورصة وفي مقدمها «سونا طراك»، يتوقع إدراج شركات جديدة مهمة من خلال برنامج خصخصة المؤسسات العمومية الذي باشرت الدولة بتنفيذه.

وعلى خط مواز تقوم وكالة ترقية الإستثمارات (APSI) بجهود حثيثة لدعم الإستثمار ومساعدة المستثمرين وتوجيههم نحو المشاريع المجدية. ويقول المدير العام للوكالة السيد **خالد بوقرّة** أنه في اطار تنفيذ برامج الحكومة الرامية إلى جذب



خالد بوقزة



عبد الناصر واردي

الإستثمارات، تمّ خلال العام الماضي تنظيم ندوات وزيارات وإقامة معارض وملتقيات في الجزائر وخارجها. فقد أقيم معرض للمنتجات الجزائرية في قطر وزار الجزائر وفد قطري. كما شهدت الجزائر زيارات لوفود من رجال اعمال فرنسيين وهولنديين، وتمّ تنظيم ملتقى لرجال الأعمال الجزائريين والتونسيين والمنتدى الرابع للشراكة الجزائرية الألمانية.

واختتم العام الماضي بمؤتمر إستثماري كبير في البحرين حول فرص الإستثمار في الجزائر شاركت وكالة ترقية الاستثمارات في تنظيمه إلى جانب 6 مؤسسات مالية وإستثمارية عربية وأكثر من 300 رجل أعمال عربي، وذلك تحت رعاية وبحضور السلطات الحكومية في كل من الجزائر والبحرين. وشكل هذا المؤتمر مناسبة مهمة للتعريف بالتطورات الايجابية التي تعيشها الجزائر وبالفرص الإستثمارية المتوافرة. وقد أبدى رجال الأعمال الخليجيون إهتماماً بالغاً بما سمعوه وشاهدوه عن الإقتصاد الجزائري وعن تحسّن مناخ الإستثمار والفرص المتوافرة التي برزت من خلال عرض الجانب الجزائري لنحو 300 مشروع إستثماري في قطاعات متنوّعة أهمها النفط والبتروكيميائيات والصناعة والزراعة فضلاً عن فرص الإستثمار في القطاع المصرفي.

قانون متطور للإستثمار

إن تحسّن الأوضاع السياسية والأمنية في الجزائر بات يسمح حالياً بالإستفادة من العوامل الأخرى لمناخ الإستثمار وأهمها تقدم مراحل برنامج الإصلاح الإقتصادي مع ما نتج عنه من تحرير التجارة الخارجية وتحرير الأسعار وانخفاض خدمة المديونية من الناتج المحلّي إلى 44،2 في المئة بعدما كانت بلغت في العام 1993 نحو 89 في المئة، وانخفضت نسبة التضخم من 39 في المئة في 1994 إلى 4،9 في المئة العام الماضي، وشهد سعر صرف الدينار حالة من الإستقرار في حين ارتفع إحتياط الصرف من 1،5 مليار دولار إلى أكثر من 6،8 مليارات دولار أي ما يكفي لنحو سبعة أشهر ونصف من الاستيراد. وسجّلت مؤشرات النمو الإقتصادي نسبة 5،1 في المئة العام الماضي في حين كانت النسبة سلبية في 1993.

إلى ذلك كلّه طوّرت السلطة تشريعاتها وأنظمة الجباية والجمارك وأصدرت قانوناً عصرياً للإستثمار مستفيدة من التجارب التي قامت بها بلدان المنطقة. ويرتكز هذا القانون على 3 مبادىء أساسية هي حرية الإستثمار وتوفير الحماية والضمان وتقديم وسائل الدعم للمستثمرين. وانضمّت الجزائر إلى الإتفاقيات العربية والإقليمية الخاصة بالإستثمار مثل المؤسسة العربية لضمان الإستثمار والإتفاقية العربية الموحّدة للإستثمار والإتفاقية المغاربية لضمان الإستثمار فضلاً عن إحترامها لحقوق الملكية الفكرية والصناعية. وينصّ قانون الإستثمار على عدد من الإمتيازات والإعفاءات الضريبية سواء في مرحلة تأسيس المشاريع أم بعد دخولها مرحلة الإستغلال.

تطور الإستثمارات

تعمل وكالة ترقية ودعم ومتابعة الإستثمار في الجزائر على الترويج للفرص الإستثمارية وتقديم النصح والتوجيه للمستثمرين ومساعدتهم على إعداد الملفات وتقديمها، كما تتابع مراحل التنفيذ. ويقول المدير المركزي في الوكالة السيد **عبد الناصر واردي** ان هناك برامج ترويجية متنوعة ستقوم بها الوكالة للتعريف بمناخ الإستثمار في الجزائر وبالفرص العديدة المتوفرة، وذلك من أجل تعزيز حركة الإستثمارات الخارجية التي تشهدها الجزائر منذ فترة.

وفي ورقة عمل قدّمها السيد **واردي** خلال المؤتمر الخامس لأسواق رأس المال العربية الذي عقد في بيروت قبل بضعة أشهر، تحدّث عن تطور حركة الإستثمار خلال الفترة 93 – 98 في الجزائر، فذكر أن عدد المشاريع المصرّح بها في سنة 1993 بلغ 694 مشروعاً فيما تمّ تسجيل 9144 مشروعاً في العام الماضي، وفي الفصل الأول من العام 1999 الحالي بلغ عدد المشاريع المصرّح بها 2365 مشروعاً.

واستقطبت الجزائر في العام الماضي إستثمارات أجنبية بقيمة 1،43 مليار دولار إستأثر قطاع النفط والغاز بمبلغ 1،18 مليار دولار منها فيما توزّع المبلغ الباقي على القطاعات الأخرى وأهمها الصناعات الكيميائية والقطاع الغذائي والفلاحي، وتوزّعت هذه الإستثمارات حسب مصادرها على بلدان المجموعة الأوروبية بمبلغ 600 مليون دولار أي بنسبة 42 في المئة، والبلدان العربية بمبلغ 366 مليون دولار أي بنسبة 25،6 في المئة فيما توزّعت المبالغ الباقية على بلدان أخرى من أميركا وشرق آسيا.

وأشار السيد **واردي** إلى أن الحكومة الجزائرية تعرض فرصاً للإستثمار في مجالات مختلفة وبأشكال متعددة. فإضافة إلى الإستثمار المباشر في المشاريع المعروضة وإلى الفرص التي بدأت تبرز من خلال السوق المالية، هناك مشاريع الشراكة التي تلقى رواجاً لدى المستثمرين وتلبي إحتياجات خاصة للبلاد. وتمّ حتى الآن إنجاز نحو 250 مشروعاً على شكل شراكة توزّعت على قطاعات الصناعة (130 مشروعاً)، الخدمات (45)، البناء (29)، التجارة (18)، الزراعة (14) وعلى السياحة والصحة.

وأكّد **واردي** في ورقة العمل أن لدى الجزائر مؤهلات خاصة تجعلها بلداً جاذباً للإستثمار وأهمها: حجم السوق الكبير نسبياً، البنى التحتية المتطورة، القاعدة الصناعية، التطوّر التقني والعلمي، العناصر التنافسية، إضافة إلى آفاق الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية ومنطقة التبادل الحر مع أوروبا. ■

هيكلة جديدة في البورصة المغربية

إمرأة على رأس هيئة شركات السمسرة



نزهة حياة



رشيد الوالي العلمي

لم يكن شهر آب/ أغسطس للراحة والاستجمام بالنسبة للفاعلين في قطاع البورصة في المغرب، فخلال هذا الشهر الحار، جددت هيئات مهن البورصة هياكلها.

وهكذا أسفرت الانتخابات لرئاسة بورصة الدار البيضاء عن مفاجأة كان بطلها السيد **رشيد الوالي علمي** الذي لم يكن إسمه متداولاً قبل ذلك وهو رئيس الجمعية المهنية لشركات السمسرة سابقاً. وقد كانت كواليس بورصة الدار البيضاء تعيش صراعات بين تيارات يرأسها قطبان، وهي وضعية لم تكن تروق لا للسلطات الحكومية ولا للمسؤولين عن القطاع البنكي الذين يمتلكون أحد عشر شركة للسمسرة من بين إجمالي يبلغ أربعة عشر:

ولعل السمعة الطيبة التي خلفها السيد **الوالي العلمي** عندما أعاد للجمعية المهنية لشركات السمسرة توازنها وعمل على مدها بالهياكل الإدارية الكفيلة بإعطائها المصداقية لدى مختلف الفاعلين الاقتصاديين، كانت عوامل اجتمعت لتعزّز تصويتاً بشبه إجماع (امتناع صوتين فقط) هو الأول من نوعه منذ عصرنة البورصة في المغرب سنة 1993.

وفي أولى ردود فعله عن انتخابه قال السيد **الوالي علمي** «إن السياسة التواصلية ستكون من الأولويات التي سينكب عليها مكتب البورصة الجديد، كما أن توسيع قاعدة الشركات المدرجة يعد مرحلة لا محيد عنها قبل أي توسع على القاعدة العمومية للمدخرين أو الانفتاح على الاستثمار الأجنبي». ويظهر من خلال أولى الإتصالات بعد تكوين المكتب الجديد، أن هذا الأخير يتوجه نحو إعلان عن خفض العمولات عن السمسرة وهذا من شأنه ان يخفف عن المدخرين آثار سن رسم ضريبي عن فائض القيمة للتوظيفات في منتوجات البورصة.

ومباشرة بعد انتخاب السيد **الوالي علمي** على رأس البورصة، تم انتخاب خلف له على رأس الجمعية المهنية لشركات السمسرة وكان هذه المرة سيدة وهي **نزهة حياة** المديرة العامة لشركة سوجيبورص للسمسرة، وهي السيدة الثانية التي تتبوأ منصباً كبيراً في مهن البورصة بعد السيدة **فتحية بنسيس** المديرة العامة لبورصة الدار البيضاء. وذكرت السيدة **نزهة حياة** أنها ستعمل على الحفاظ على انسجام أعضاء الجمعية لدعم الدور الاقتصادي والتفاوضي الذي حظيت به لدى السلطات الحكومية، كما حدث إبان المفاوضات التي خاضتها من أجل خفض الرسم الضريبي المذكور أعلاه.

وعلى الرغم من أن السيد **الوالي علمي** والسيدة **نزهة حياة** يتحملان مسؤولية قطاع البورصة في المغرب في ظرف دقيق يتميز بركود المؤشرات (–1,80 في المئة مقارنة مع حزيران/يونيو 1998)، فإن الفاعلين عبروا عن ثقتهم في إقلاع البورصة خلال الربع الأخير من السنة ليكسب المؤشر العام (مؤشر بورصة الدار البيضاء) نحو 5 في المئة مع نهاية سنة 1999. ■

س.ش.

الترخيص الثاني

الحكومة المغربية بقيمة 1.1

خطوة على طريق خصخصة

الدار البيضاء: سمير شوقي

تسلمت الحكومة المغربية مقابل الترخيص الثاني لـ GSM دفعة واحدة، وينتظر أن يخلق ذلك دفعة قوية للإقتصاد المغربي المقبل على خصخصة مؤسسة «اتصالات المغرب»

بقدر ما كان المبلغ الذي كسبته الخزينة المغربية عن الترخيص الثاني للهاتف النقال، مغرياً وفاق كل التوقعات (1،1 مليار دولار) بقدر ما خلق سبل صرفه جدلاً داخل الأوساط الرسمية والإقتصادية في المغرب.

وللتذكير فقط، لقد كان آخر خطاب للمغفور له الملك **الحسن الثاني** يركّز على مشاريع التنمية التي يجب تبنّيها اعتماداً على عائدات الترخيص الثاني المذكور وهو ما أكد عليه خلفه الملك **محمد السادس** عند ترأسه أول مجلس حكومي بعد اعتلائه العرش.

بعد ذلك كان بديهياً أن تنكب الحكومة المغربية على تحضير المشاريع المزمع توظيفها في إطار المشاريع التنموية المقدرة كلفتها بـ 700 مليون دولار (400 مليون دولار كانت ضمن توقعات الميزانية في قانون المالية 99 – 2000).

وذكر السيد **عبد الرحمن اليوسفي** أن لجنة من مصالح وزارية عدة تنكب على دراسة المشاريع المرتقبة التي ستكون فيها الاولوية للعالم القروي وذلك بفك العزلة عنه من خلال ربطه بشبكة الطرق ومده بالكهرباء وحل إشكالية التموين المائي.

وبموازاة هذه المشاريع، ينتظر توافر آلاف مناصب للعمل وهو الملف الذي يؤرق بال الحكومة المغربية، كما أنه سيخلق ديناميكية في الإقتصاد المغربي.

■ GSM
تسلّم شيكاً
مليار دولار
ؤسسات «اتصالات المغرب»

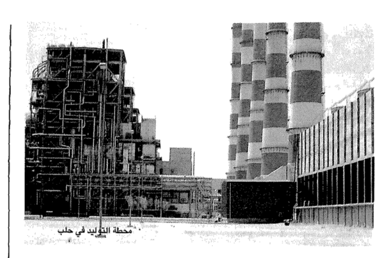


عثمان بنجلون

لكن اللافت للإنتباه هو موقف اتحاد مقاولات المغرب وهي هيئة أرباب العمل (قطاع خاص) الذي أكّد على ضرورة إشراكه في خلية التفكير في روزنامة المشاريع المقترحة. وقد خلق هذا الموقف ردود فعل متباينة، إلا أن أغلبها كان يرى في هذا الموقف تهافتاً على الصفقات. وحثّت بعض المصادر أرباب العمل بترك الحكومة تقوم بعملها من دون تأثيرات خارجية.

وكانت مجموعة «ميدي تلكوم» المكوّنة من تليفونيكا الإسبانية وتلكوم البرتغال والبنك المغربي للتجارة الخارجية وأفريقيا للمحروقات هي الكونسرتيوم الفائز بصفقة الترخيص الثاني للهاتف النقال GSM. وقد سلّم السيد **عثمان بنجلون** رئيس البنك المغربي للتجارة الخارجية السيد **عبد الرحمن اليوسفي** رئيس الحكومة المغربية شيكاً بمبلغ 1،1 مليار دولار وهو اكبر شيك تتسلمه الحكومة دفعة واحدة.

ومن المنتظر أن يكون الترخيص الثاني لـ GSM عملياً في غضون أشهر قليلة، وقد خلّف نجاح العرض المذكور ارتياحاً لدى كل الأوساط المغربية ما جعل السلطات الحكومية تحضّر لخصخصة قطاع الاتصال في جو جد مناسب، وينتظر أن تكون خصخصة «اتصالات المغرب» أكبر صفقة في تاريخ الإقتصاد المغربي. ■


محطة التوليد في حلب

سورية: أكبر محطة لتوليد الطاقة

دمشق: ياراعشي

أنجزت شركة ميتسوبيشي اليابانية للصناعات الثقيلة إقامة أكبر محطة لتوليد الطاقة الكهربائية في سورية تقع شرقي حلب بطاقة تبلغ 1065 ميغاواط ساعة وبتكلفة إجمالية بلغت 540 مليون دولار قيمة العقد مع الشركة اليابانية لتصل التكلفة الإجمالية مع العقود المدنية إلى 800 مليون دولار.

«الإقتصاد والأعمال» زارت محطة توليد حلب البخارية والتقت مديرها العام **محمد أمين السمان** الذي قال أن المحطة صممت لتعمل على الغاز ومادة الفيول في آن واحد، وهي واحدة من أكبر المحطات في الشرق الأوسط وقد تمّ تمويل تكاليف اقامة المحطة بقرض من الصندوق السعودي للتنمية بنسبة 37 في المئة من إجمالي العقد مع ميتسوبيشي و63 في المئة منحة من الحكومة السعودية. وأضاف أن عمليات التجارب قد أنجزت ووضعت المحطة في التشغيل وسيتم إفتتاحها رسمياً في فترة قريبة مقبلة. وتساهم المحطة بتوفير نحو 25 في المئة من حاجة سورية من الطاقة الكهربائية، وتمّ ربطها بالشبكة الوطنية السورية ليتم إعتمادها كمولد رئيسي للطاقة في سورية.

محمد أمين السمان

وتم إنجاز المحطة خلال فترة 4 سنوات تقريباً وهي تتألف من خمس مجموعات توليد بخارية طاقة الواحدة منها 213 ميغاواط/ساعة، وقد نفذت شركات سورية إقامة خطوط نقل التوتر 230 ك.ف و66 ك.ف ومحطات تحويل 20 – 66 – 230 ك.ف. كما زوّدت المحطة بخط للمياه الخام ومحطة لمعالجة المياه ومدينة سكنية تضم 311 شقة للعاملين فيها. وتبلغ الطاقة الإنتاجية السنوية للمحطة في حال تشغيلها لمدة 24 ساعة يومياً نحو 6،4 مليارات كيلوواط/ ساعة علماً أن عمليات الإشراف على تنفيذ هذه المحطة تمّت من قبل تجمّع يضم شركتي الجزيرة للإستشارات الهندسية السعودية وشركة رست كندي ودونكن الإنكليزية.

يُذكر أن هذه هي المحطة الثالثة التي قامت شركة ميتسوبيشي اليابانية بتنفيذها في سورية بعد محطة جندر ومحطة الزارة.■

«فيحاء الشام»: شركة مختلطة لتسويق الإنتاج الزراعي السوري

في خطوة هي الأولى من نوعها في سورية تأسست شركة فيحاء الشام للتسويق الزراعي برأس مال قدره 500 مليون ليرة سورية. حيث يقدّر أن تسهم هذه الشركة في تصريف الفائض الزراعي وزيادة حجم الصادرات الزراعية النباتية والحيوانية السورية التي يبلغ معدّل قيمتها حالياً بحدود 385 مليون دولار.

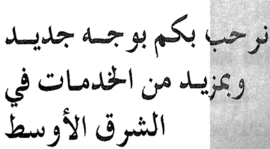
وحسب خطة إدارة الشركة التي تتشكّل من التجار وغرف الزراعة والمزارعين فإن مباحثات تجري لتعزيز مكانة هذه الشركة بإنشاء مخازن تبريد وحفظ وشراء أسطول نقل برّي وبحري وجوي عادي ومبرد يخصص لنقل الصادرات الزراعية. وقد باشرت فيحاء الشام بعد تأسيسها مباشرة بعقد صفقات تجارية مع بعض البلدان الأوروبية ومصر ودول الخليج العربي لتصدير البطاطا والحمضيات والتفاح والزهور.

يُذكر أن «فيحاء الشام» هي شركة مساهمة مغفلة تعمل في إطار القانون الرقم 10 لعام 91 ويتوزّع رأس مالها على 800 ألف سهم 25 في المئة منه حصة إتحاد الغرف الزراعية و25 في المئة حصة إتحاد الفلاحين وباقي الحصص تتوزّع على رجال أعمال سوريين وعرب. مقر الشركة في دمشق على أن يجري لاحقاً إفتتاح فروع لها داخل وخارج سورية.

«الإقتصاد والأعمال» إلتقت **عمر الشالط** رئيس إتحاد غرف الزراعة السورية الذي أشار إلى أن الفوائض الكبيرة في بعض المنتجات الزراعية كالخضار والفواكه إستدعت تأسيس شركة الفيحاء، وقال إن إنتاج سورية من الحمضيات يبلغ 850 ألف طن هذا العام في حين لا تزيد حاجة السوق المحلية عن 280 ألف طن كما أن إنتاج سورية هذا العام من التفاح بلغ 500 ألف طن ومن البطاطا 550 ألف طن وبالتالي هناك فائض كبير. ولهذا وجدت سورية ضرورة دخول هذا الإنتاج إلى الأسواق الخارجية.

وأضاف **الشالط** أن التصدير في سورية حالياً هو تصدير فردي لا يمتلك مقومات التصدير الجماعي بصورة شركات كبيرة، ومن هنا تأتي أهمية «فيحاء الشام» التي أسست بهدف فتح أسواق جديدة والتعرف على مواصفات ومتطلبات هذه الأسواق من المنتجات الزراعية خصوصاً في مجالات فرز وتعبئة وتغليف وتخزين وشحن المنتجات المصدّرة.

وقدّر **الشالط** أن تشهد الأسواق الخارجية إنسياباً أفضل للمنتجات الزراعية السورية وبالتالي إزدياد الطلب على هذه المنتجات وقال أن الشركة تبحث عن وكلاء لها في دبي وعمان والأسواق الخليجية الأخرى إضافة إلى أوروبا، كما تسعى لايجاد شركات وسيطة تتعاقد معها لتسويق منتجاتها.■



تطوّرت عادات المسافر العصري،
وإجابتاً على هذه التطوّرات،
فقد إخترنا "كراون بلازا"
كإسمٍ جديدٍ لفنادق
"هوليدي إن كراون بلازا".
وبالتالي قمنا بتطوير خدماتنا
مع تعزيز العديد من التسهيلات
القيّمة والمناسبة.

إختاروا الأفضل دائماً
في رحلاتكم القادمة.

معاً سنواكب التطوّرات العصرية.

للحجز يرجى الإتصال بأي
من الارقام التالية:

كراون بلازا
فنادق ومنتجعات

CROWN PLAZA
HOTELS · RESORTS

العنوان الجديد
للمسافر المميِّز

أبوظبي	دبي	جدة	الكويت
هاتف: ٢١٠٠٠٠ (٩٧١٢)	هاتف: ٣١١١١١ (٩٧١٤)	هاتف: ٦٦١١٠٠٠ (٩٦٦٢)	هاتف: ٤٧٤٢٠٠٠ (٩٦٥)

الحجوزات: المملكة العربية السعودية: رقم مجاني ٢٢٢٢ ١٢٤ ٨٠٠ - الامارات العربية المتحدة: رقم مجاني: ٤٢٨٠ ٨٠٠

فنادق ومنتجعات كراون بلازا قيد الإنشاء: كراون بلازا **عمّان** ، كراون بلازا **بيروت** ، كراون بلازا **القاهرة** ، منتجع كراون بلازا **شرم الشيخ** ومنتجع كراون بلازا **ابوسومه** ، **مصر** .

On the Internet: www.crowneplaza.com





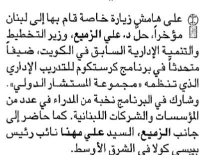
د. علي الزميع محاضراً

كيف تكون مفاوضاً ناجحاً؟

- **إستعدّ فنياً بذهنية مؤسسية**
- **إرهق الطرف الآخر في الجزئيات**
- **إحمل في ملفك عدداً من البدائل**

على هامش زيارة خاصة قام بها إلى لبنان مؤخراً، حلّ د. **علي الزميع**، وزير التخطيط والتنمية الإدارية السابق في الكويت، ضيفاً متحدثاً في برنامج كرستكوم للتدريب الإداري الذي تنظمه «مجموعة المستشار الدولي». وشارك في البرنامج نخبة من المدراء في عدد من المؤسسات والشركات اللبنانية. كما حاضر إلى جانب **الزميع**، السيد **علي مهنا** نائب رئيس بيبسي كولا في الشرق الأوسط.

وفي ما يلي ملخص لأبرز ما ورد في حديث **الزميع** عن سمات ومعوقات التجربة التفاوضية العربية:



1– البعد المؤسسي غائب عن عملية التفاوض وذلك مرتبط بالبعد البيئي والثقافي والاجتماعي في العالم العربي، وهي قضية خطيرة جداً على مستوى المفاوضات. فالمفاوض العربي ينطلق إلى المفاوضة بمرئياته الخاصة وتجربته الخاصة ورأيه الخاص، وقلّما ينطلق بعد عقد جلسات استعداد مطوّلة في مؤسسته مع ما يستلزم ذلك من دراسة وعصف ذهني ونقاش ليحمل المؤسسة إلى طاولة الاجتماع. والبعد المؤسسي كما يكون أساسياً في الشركات والقطاع الخاص، فكذلك هو في القطاع العام وفي الحكومات والدول...

2– حضور البعد الشخصي بقوة في عملية المفاوضات، إذ يقال أنك إذا أكرمت المفاوض العربي نفسياً وأرضيت غروره الشخصي أمكنك انتزاع أي شيء منه.

3– ضعف الاستعداد الفني للموضوع المطروح للتفاوض. واسمحوا لي هنا أن أورد هذا المثل من المفاوضات الإسرائيلية الفلسطينية. عندما بدأت هذه المفاوضات كانت تأتي الوفود الإسرائيلية مدعومة بخبراء في المياه والجيولوجيا والخرائط بينما الوفد الفلسطيني كان يأتي مزوّداً بمبادئ عامة، فينتهي المآل به بالضياع أمام الاستعداد الإسرائيلي. من هنا أهمية أن يكون من يذهب إلى المفاوضات على معرفة فنية متمكنة بكافة أبعاد موضوع التفاوض.

4– وقد لاحظت بين أساليب التفاوض المتعددة أن دراسة المقابل (أو الآخر) سواء كان مؤسسة أو فرداً عنصر مهم في التفاوض، إذ يجب أن يعرف المفاوض أي نوعية من المؤسسات أو الناس سيفاوض، ما هي اختصاصاتهم، ما هي اهتماماتهم، وللتعرّف على هوية المؤسسة والمفاوضين ونوعيتهم قبل إعداد الوفد من أجل أن يعدوا للقانوني قانونياً وللمحاسب محاسباً ويقدمون لكل طرف ما يرضيه شخصياً.

5– ولعل أكبر معاناة نلمسها على مستوى التفاوض هي غياب البدائل المدروسة سلفاً والمنظمة عبر سيناريوهات مختلفة، فغياب البدائل يؤدي إلى حلقة مفرغة، وكم مرة تعثرت مفاوضات بسبب رفض الطرف الآخر المفاوض الوحيد الذي يأتي به غيره. والبدائل موجودة أصلاً لدى كل مفاوض، ولو أنه لا ينتبه إليها.

فكل مؤسسة يجب أن تتمتع بوضوح ستراتيجي وأن تجري لقاءات داخلية لتحديد البدائل المتاحة وتلك التي ينبغي إعدادها أو قبولها. ويمكن للمؤسسات أن ترسم حدود التفويض مسبقاً بحيث تتيح للمفاوضين بإسمها حرية التحرك إلى الحدّ الذي تريده.

وقد ثبت أن من يملك البدائل يربك الآخرين، فمن يقدم البديل الأول والثاني والثالث يجعل الطرف الآخر في موقع الارتباك حيث يشعر أن عليه أن يختار بين هذه البدائل، خصوصاً، أنه لا يملك في المقابل أي بديل آخر.

6– وسواء قبلنا بذلك أم لا، فقد لوحظ في ستراتيجيات التفاوض الناجح، استخدام عنصر الإرهاق، وبالتالي يخطئ من يطرح على طاولة التفاوض كل ما لديه منذ البداية، فحين تفاوض هناك إمكانية كبيرة لأن يستخدم الطرف الآخر أسلوب الإرهاق حيث يقول هذا الأسلوب: إرهق الطرف الآخر بالقضايا الجزئية حتى يمل، ولا مانع من أن تطول المفاوضات يوماً أو اثنين أو ثلاثة، وهذا في حدّ ذاته عنصر ضاغط على الذين يزورون دولاً أخرى ويكونون خارج منازلهم، وعندما تشعر أن الطرف الآخر قد أرهق، اطرح القضايا الرئيسية فتحصل على ما لم يكن متوقعاً.

7– وأحب أن أشير هنا إلى أهمية تكتيك الحصول على المكاسب الجزئية بمنظور ستراتيجي، فقبل إنهاء التفاوض حاول الحصول على مكاسب تبدو جزئية للآخرين لكنها قد تتحول إلى مكاسب رئيسية لمؤسستك إذا كانت ضمن ستراتيجيتها المستهدفة. وليس أسهل من الحصول على مكسب لا يمثل شيئاً بالنسبة إلى الطرف الآخر لأنه لا يراه بمنظارك.

8– أما بالنسبة إلى اعتماد مبدأ التنازلات في المفاوضات، فإنه من الضروري أن يحدّد المفاوض مسبقاً عن ماذا يمكنه أن يتنازل في ظل كل الظروف.

ولعل الدرس الذي يجب تعلّمه من المفاوضات مع أطراف تنافسيين هو أنه لا يجوز أن تبنى على رغبة تحقيق الهزيمة والتدمير، فالانتصار الحقيقي تفاوضياً إنما يكون في تحقيق المكاسب الاقتصادية أو المعنوية ■

علي الزميع

- **شخصية فكرية سياسية اقتصادية بارزة في الكويت والعالم العربي.**
- **تقلب في مناصب مهمة عدة في الكويت منها:**
  - وزير الأوقاف والشؤون الإسلامية
  - وزير التخطيط
  - وزير التنمية الإدارية
  - رئيس المنظمة العربية للتنمية الإدارية
  - رئيس مجلس أمناء المعهد العربي للتخطيط
  - تفرّغ منذ عام ونصف للعمل الحر حيث يرأس «مجموعة عارف الإستثمارية» في دولة الكويت، التي تدير محافظ إستثمارية تربو عن نصف مليار دولار أميركي في عدد من الدول.



شركة أبو ظبي للإستثمار: سياسة الباب المفتوح


الشيخ حامد بن أحمد آل حامد

تعتبر شركة ابو ظبي للإستثمار، شركة مساهمة مغلقة، في مقدمة شركات الإستثمار العربية المتخصصة حالياً في نشاطات التمويل المباشر داخل وخارج دولة الإمارات العربية المتحدة، إضافة إلى خدمات الشركات وتطوير المحافظ الإستثمارية. وتدخل الشركة، التي يصل إجمالي حقوق المساهمين فيها إلى5،8 مليارات درهم إماراتي (1،6 مليار دولار) في نهاية العام الفائت، كشريك رئيسي في نحو 20 مؤسسة محلية وإقليمية وعالمية، وتسعى عبر أقسامها الستة إلى تحقيق أكبر العوائد المكنة ضمن سقف إستثمار محافظ.

وقد كان لـ «الإقتصاد والأعمال» هذا اللقاء مع نائب مدير عام الشركة ومدير دائرة المشاريع والإستثمار المباشر الشيخ حامد بن أحمد آل حامد، سلّط فيه الضوء على نشاطات الشركة وتوجهاتها المستقبلية.

الاستثمار المباشر

■ ما هي أهم نشاطات الشركة في حقل الإستثمار المباشر المحققة حتى الآن؟

□ بداية، لا بدّ أن نشير إلى النهضة الحضارية والعمرانية التي تشهدها دولة الإمارات العربية المتحدة، التي هي وليدة التخطيط الحكيم والمستشرف والعمل الدؤوب لرئيس الدولة الشيخ **زايد بن سلطان آل نهيان** والشيخ **خليفة بن زايد آل نهيان** ولي عهد أبو ظبي.

تأسست شركة أبو ظبي للإستثمار في العام 1977 لتكون أول بنك إستثمار يهدف أساساً إلى توظيف الثروة النفطية المتاحة في مجالات مجزية وبنّاءة. وتعمل الشركة على تقديم قاعدة عريضة ومتنوّعة من الخدمات الإستثمارية على مستوى عال من الجودة والتخصص.

وتمثل دائرة المشاريع والإستثمار المباشر عصباً حيوياً من ضمن دوائر الشركة الأخرى. وهي تهدف عموماً إلى تحديد الفرص الإستثمارية الواعدة في الإقتصاد والقيام بالإستثمار المباشر في هذه المشاريع فضلاً عن تقديم خدمات المشورة المالية والفنية لقاعدة عريضة من العملاء. وخلال الأعوام الماضية قامت الدائرة بتوسيع قاعدة إستثماراتها وعلى وجه التحديد نشاطات الإستثمار المباشر في مشاريع داخل الدولة. وقد مكّن المناخ الإستثماري المتميّز للدولة بالإضافة إلى وجود عدد كبير من المستثمرين المحليين والأجانب ووفرة السيولة في الإقتصاد المحلّي على توطين إستثمارات الشركة وجذب التكنولوجيا المتقدّمة والمتطوّرة ونقلها إلى داخل الدولة.

وخلال الأعوام السابقة قامت الشركة بالإستثمار في العديد من المشاريع أهمها: شركة القمر الصناعي الثريا للإتصالات، شركة الواحة العالمية للتأجير، الشركة العربية المشتركة للإستثمار، شركة أبو ظبي الوطنية للفنادق والسياحة، شركة اديارد أبو ظبي، شركة البرج للإستثمارات العقارية، بنك الإستثمار الإسلامي الأول، شركة الإمارات للشحن البحري المندمج، شركة أبو ظبي الوطنية للمواد الغذائية، شركة الواحة الوطنية للمواد الغذائية، شركة الإستثمارات التعليمية، شركة تيم، شركة الإستثمارات المالية الإسلامية، الشركة العالمية لزراعة الأسماك، إتصالات قطر كيوتل.

القروض المشتركة

■ دخلت الشركة كمرتب وضامن لمشروع محطة كهرباء الطويلة العملاق خلال العام الفائت، هل سيشهد العام الحالي توجهاً نحو القروض المشتركة الضخمة داخل وخارج الإمارات؟

□ لقد دخلت الخصخصة في مراحل التطبيق العملي بإصدار القانون رقم (2) لعام 1998 في شأن تنظيم قطاع الماء والكهرباء، وقد أنشأ القانون مكتباً للرقابة والتنظيم يهدف إلى ايجاد التوازن المطلوب بين الشركات الخاصة التي تدخل في عمليات إنتاج المياه والكهرباء وتوزيعها بحيث يتم ضمان المصلحة العامة لجموع المستهلكين.

وتتمثل ستراتيجية الخصخصة في إمارة أبو ظبي في إيجاد التوازن الإقتصادي والإجتماعي وتوسيع دور القطاع الخاص وتعزيزه، والإنفتاح الإقتصادي وتنويع مصادر الدخل، فضلاً عن إعادة إستثمار الفوائض داخل الإقتصاد، وتحقيق إعادة توزيع الثروة وحقوق الملكية.

وانسجاماً مع هذه الستراتيجية دخلت الشركة كمرتب وضامن لمشروع محطة كهرباء الطويلة وانطلاقاً من فلسفتها الإستثمارية التي تتمثل في تحديد الفرص الإستثمارية الواعدة ذات المردود المجزي عند مستوى معقول من المخاطرة، قد تدخل الشركة في مشاريع مماثلة إذا ما اقتضت المصلحة العامة ذلك شريطة تحقيق تلك المشاريع للمردود المجزي بشكل يرضي توقعات المستثمرين ونسب تغطية القروض المصرفية.

ومع ازدياد الطلب على التمويل بشكل قد يفوق مقدرة المصادر التقليدية عن طريق القروض التجارية، يتوقّع ان تتخذ عملية التمويل للمشاريع أشكالاً مختلفة منها:

1 – الملكية الخاصة أو تشغيل المشاريع عن طريق التأجير، إضافة إلى أشكال الـ BOO والـ BOT والـ BOOT.

2 – القروض المشتركة العملاقة لتمويل المشروعات.
3 – أدوات أسواق رأس المال.
4 – وكالات أو هيئات تمويل الصادرات.

الشركات المساهمة

■ تنشط الشركة في خدمات الشركات المتقدمة، خصوصاً في ما يتعلّق بطرح الشركات كمساهمة مغلقة أو عامة. هل تتوقعون المزيد من هذا النشاط في الفترة الحالية والعام المقبل في السوق المحلّية؟

□ دخلت الشركة في العديد من المشاريع وفي مختلف المجالات، ولعلّ هذا التوجه ينبع من سعيها الدائم نحو توطين إستثماراتها ونقل التكنولوجيا المتطورة بالإضافة إلى توظيف السيولة النقدية المتاحة في الإقتصاد في مشاريع بنّاءة ومجزية.

وحول التصوّرات المستقبلية للشركة وتوجهاتها في ما يتعلّق بعدد المشاريع المنوي طرحها وطبيعتها، تجدر الإشارة إلى أن فلسفة الشركة تقوم على سياسة الباب المفتوح لجميع أنواع المشاريع وفي مختلف المجالات مثل النفط والغاز والصناعات المتصلة بها والصحة والصناعات الدوائية، ومواد البناء ومستلزماته والزراعة والصناعات المتصلة بها، والأغذية والمشروبات، والنقل والإتصالات، والتعليم وغيرها. فهي تتلقى بشكل دوري كماً كبيراً من دراسات الجدوى الإقتصادية والفنية من قبل مستثمرين محليين ودوليين.

وتشير الإنجازات التي قامت بها الشركة لغاية هذا اليوم، بالدور الحيوي الذي تلعبه في الإقتصاد الوطني من خلال تقديم المشورة والخبرات المتميزة في الأسواق المالية والنقدية وتحديد الفرص الإستثمارية الواعدة وتأمين التمويل اللازم لها ومن ثم إدارة عمليات الطرح الأولي لأسهم الشركات للإكتتاب العام كآلية للخروج من مشاريع قائمة أو جمع رؤوس الأموال بالنسبة للمشاريع تحت التأسيس.

تأسيس مصارف إسلامية

■ ما هي أهم المنتجات الإسلامية التي تمّ طرحها مؤخراً؟

□ إنتهجت الشركة سياسة جادة للقيام بدور رائد في السوق المالية الإسلامية عن طريق الإستثمار المباشر في المشاريع وتقديم الخدمات والإستشارات في مجال التمويل الإسلامي. فحديثاً قامت الشركة بالإستثمار في شركتي مساهمة خاصة حيث تمّت عملية تمويل هذا الإستثمار بصورة إسلامية بحتة. كما قامت الشركة بتأسيس شركة الإستشارات المالية الإسلامية بالإشتراك مع أحد البنوك الإسلامية الرائدة لتكون أول شركة إستشارات مالية متخصصة في تقديم الخدمات الإسلامية في المنطقة.

وتؤكّد هذه الإستثمارات على عزم الشركة المشاركة في عمليات التمويل والإستشارات الإسلامية من أجل تطوير خدمات ومنتجات مبتكرة وفريدة وطرحها في السوق بحيث تكون متاحة للبنوك الإسلامية والمؤسسات الخاصة إضافة إلى البنوك التجارية التي قد ترغب في توسيع قاعدة منتجاتها والإستفادة من تلك الخدمات والمنتجات المقدمة. كما يمكن لتلك المؤسسات الإستفادة من الخدمات الإستشارية المقدّمة من أجل تطوير إدارات إسلامية متكاملة لديها. وعلاوة على ذلك، ساهمت الشركة في تأسيس بنك الإستثمار الإسلامي الأول كما أدارت عملية إكتتاب أسهم بنك أبو ظبي الإسلامي والذي يعتبر من أنجح عمليات الإكتتاب على مختلف الأصعدة.

خدمات ما بعد التملك

■ إستحدثتم مجموعة خدمات ما بعد التملّك خلال العام الفائت. ما هي أهم نشاطات المجموعة حتى الآن؟

□ تمّ إستحداث مجموعة خدمات ما بعد التملك من أجل مساندة محفظة الشركة من المشاريع وتوسيع أعمالها وتطوير خططها الإستثمارية لتغدو عناصر رائدة في مجالات تخصصها. وتقدّم هذه المجموعة زمرة من الخدمات المساندة والتي من ضمنها خدمات إدارة الأعمال وخدمات المشورة المالية والفنية.

وفي ما يتعلّق بالمشاريع القائمة تقوم هذه المجموعة بمتابعة المشاريع التي تساهم فيها الشركة والإشراف عليها. ومن جهة أخرى، تقوم بتقديم خدماتها ومساندتها لممثلي الشركة في مجالس إدارات تلك الشركات. وضمن هذا الإطار، يتركّز دورها في مساعدة تلك الشركات على تنفيذ الخطط المتعلّقة بالنمو والربحية والتعاون مع الإدارة في تطوير أساليب إتخاذ القرار وصنعه. كما تتضمّن هذه الخدمات دراسة الأداء المالي للشركات وتحديد المشاكل والمعوقات التي قد تواجه أي من الشركات في المراحل الأولى من تأسيسها ومحاولة ايجاد الحلول المناسبة لها.

وفي ما يتعلّق بالمشاريع الجديدة، يتمّ التنسيق والتعاون ما بين هذه المجموعة وفريق العمل القائم على دراسة المشاريع المقترحة تقييمها، وذلك قبيل طرحها على مجلس إدارة الشركة لإصدار القرار الإستثماري بشأنها لكي تحيط بالجوانب المختلفة المتعلّقة بتلك المشاريع.



استثمار مباشر في المشاريع الحيوية

صناديق إستثمارية

■ هل تنوون طرح صناديق إستثمارية جديدة بعد تصفية معظم خدماتكم في هذا المجال في العام الفائت؟

□ لقد شهدت الفترة الأخيرة مشاركة المؤسسات المالية وبنوك الإستثمار في الصناديق الإستثمارية. ولعلّ ذلك يرجع إلى ديناميكية هذه الإدارة الإستثمارية. ونتيجة لتوسع أسواق رأس المال في الدولة فقد أصبحت الصناديق الإستثمارية تلعب دوراً أكبر كأداة حديثة لتمويل المشاريع بحيث تراجع إستخدام الأدوات التقليدية. وقد أدى هذا التحول إلى توسيع نطاق النشاطات التي تمارسها المؤسسات المالية والخدمات التي تقدّمها. وتعتبر الأسواق الثانوية عاملاً مهماً في عملية التطوّر تلك، وذلك لما توفّره من سيولة لأسواق رأس المال التي تتصف بالتغير في الأحوال والظروف. هذا وقد بدأت الشركة بالمساهمة في العديد من هذه الصناديق التي تحقق الإنسجام مع السياسات الإستثمارية العريضة المتبعة.

■ يلاحظ أن نشاط الإقراض والإستثمار في السيولة يستحوذان على القسم الأكبر من أصول الشركة على رغم تواضع مردودها نسبياً. كيف تقيمون هذا الوضع؟ ما هي برأيكم مصادر الدخل الأكثر قابلية للنمو في الشركة مستقبلاً والتي سيعول عليها رفع العائد على حقوق المساهمين بشكل كبير؟

□ الواقع أن قرار توظيف الأموال في أي من أشكال الإستثمارات المتاحة في الشركة يستند على أسباب ومبررات قد لا تقتصر على العائد والربحية فحسب. فكما سبق وذكر ان الفلسفة الإستثمارية للشركة ترتكز على تحقيق المردود المجزي عند مستوى مقبول من المخاطرة بشكل يضمن العائد على حقوق المساهمين، إلا أن ذلك لا يمنع الشركة من القيام بالإستثمار في مجالات أخرى تقتضيها المصلحة العامة.

والحقيقة إن دائرة الودائع والقروض لطالما لعبت دوراً فعالاً في توليد الدخل، إلا أنها قد تكون عرضة للتأثر بالوضع الإقتصادي العالمي والتراجع الذي يشهده. وعليه تنتهج الشركة سياسة متحفظة ومدروسة في توظيف أموالها في هذا الباب، بحيث تعتمد أسلوباً إنتقائياً في ما يتعلّق بنوعية العملاء الذين تتعامل معهم والذين عادةً ما يكونون من هيئات ومؤسسات القطاع العام. كما أن الشركة تتمتع بمرونة وديناميكية تمكنها من حرية توظيف الأموال المتاحة في المجالات التي تدر عوائد افضل عبر الدوائر الخمس المولدة للدخل.

ولدى إستعراض محافظ إستثمار الشركات الإستثمارية في الدول العربية يلاحظ أن بندي الودائع والقروض يستأثران بنسبة كبيرة من موجوداتها، وغالباً ما تتكوّن تلك الإستثمارات من قروض تجارية واستثمارية في الأوراق المالية الدولية وودائع المصارف، إلا أنه مع مرور الوقت أخذت هذه الشركات في زيادة إستثماراتها في مجال الإستثمار المباشر في المشاريع الإنتاجية والخدماتية في ضوء المعايير الإستثمارية التي تتبعها تلك الشركات. وهذا الحال ينطبق ايضاً على الشركة حيث أنها قامت بإنشاء ذراع للإستثمار المباشر في المشاريع منذ أعوام وجيزة، وهو اليوم يعتبر عنصراً فعالاً في توليد الدخل والأرباح. وتأتي المشاركة في قطاعات معينة إنسجاماً مع السياسة العليا التي تنتهجها الدولة في تنويع مصادر الدخل، ومن أهم تلك القطاعات: الصناعات الدوائية والطيران والإتصالات وغيرها. ■

حرب المنشورات تفسد الجمعية العمومية:

أزمة «المستثمرون المتحدون» تصل إلى طريق مسدود



محمد جنيدي

القاهرة – محمود عبد العظيم:

تشهد أزمة شركة المستثمرون المتحدون للتأمين – شركة قطاع خاص أسست العام 1993 – تطورات متسارعة بعدما انفجرت الخلافات بين كبار المساهمين خلال انعقاد الجمعية العمومية الأخيرة.

ولم يكن انسحاب رجل الأعمال المصري البارز **محمد حسين جنيدي** – الذي يملك 40 في المئة من رأس مال الشركة، إنخفضت حالياً إلى 21 في المئة – من الجمعية ورفض أعضاء الجمعية العمومية للشركة بزعامة ممثلي المجموعة العربية للتأمين «أريج» التي تمتلك 54 في المئة من رأس المال إبراء ذمته – أي **جنيدي** – المالية باعتباره رئيساً لمجلس إدارة الشركة خلال العام المالي 97 – 98 إلا تجسيداً لواقع الأزمة التي تعاني منها «المستثمرون المتحدون» منذ أكثر من عامين.

كما أن الوقائع التي شهدتها الجمعية العمومية والإتهامات المتبادلة بتبديد أموال الشركة والرغبة في السيطرة على شؤون الشركة وإدارتها وفقاً لمصالح خاصة لم تكن تمثل سوى قمة جبل الثلج العائم حيث أن ملف «المستثمرون المتحدون» قد تضخم لدى جهات رسمية ومالية عدة وهو الأمر الذي ينذر بعواقب وخيمة خلال المرحلة المقبلة خصوصاً بعد أن سارعت بعض أطراف الأزمة باللجوء إلى القضاء وإقامة دعاوى قضائية عاجلة لإبطال قرارات الجمعية العمومية الأخيرة الرامية لزيادة رأس مال الشركة من 30 إلى 60 مليون جنيه.

وعلى رغم حرص الجهات الرسمية المصرية على عدم التدخل في مسارات الأزمة حتى لا تتهم بالإنحياز لطرف من دون آخر إلا أن ذلك لم يمنع الهيئة المصرية العامة للرقابة على التأمين من إتخاذ قرار بتعيين مفوض عام على الشركة وهو السيد **محمد الشاذلي** الرئيس السابق لشركة التأمين الأهلية، وهو القرار الذي تمّ تبريره حينذاك بما أسموه «الرغبة في إعادة الشركة إلى مسارها الفني السليم وحفاظاً على حقوق حملة الوثائق أولاً ثم حملة الأسهم ثانياً».

بداية الأزمة

بدأت أزمة «المستثمرون المتحدون للتأمين» حسبما ذكر لـ«الإقتصاد والأعمال» **محمد جنيدي** رئيس الشركة السابق وأحد أبرز المساهمين بدخول المجموعة العربية لإعادة التأمين «أريج» لشراء حصة من رأس مال الشركة التي ضمّت قائمة مؤسسيها قبل 6 سنوات كل من بنك قناة السويس والبنك العقاري العربي والشركة العربية الليبية للإستثمار الخارجي ومجموعة من رجال الأعمال من بينهم **محمد فريد خميس** و**محمد جنيدي** و**عمرو النشرتي** ممثلاً للمجموعة المصرية للتوزيع «إيدج».

وإشترطت أريج وقتها شراء حصة لا تقل عن 49 في المئة من رأس مال الشركة البالغ 30 مليون جنيه ما دعا بعض المؤسسين للتنازل عن 50 في المئة من حصصهم لتدبير الحصة المطلوبة. وكان من أبرز المتنازلين مصرفا قناة السويس والعقاري العربي و**جنيدي** على رغم عدم قناعة بعض المؤسسين بالسعر والعرض الذي قدّمته «أريج» إلا أن الرغبة في الحصول على الخبرة الفنية لدى «أريج» دفع هؤلاء المساهمين إلى قبول «العرض ودخول أريج» ضمن هيكل المساهمين بحصة قدرها 49 في المئة من رأس المال.

دعوى قضائية ضد بنك قناة السويس

نمو الخسائر

ومع دخول «أريج» بدأت المشاكل وتدهورت أموال الشركة – كما يقول **جنيدي** – وحاول ممثلو «أريج» في مجلس الإدارة تجاوز رئيس الشركة والإتصال المباشر بالسلطة التنفيذية، وأصبح هناك إنقسام في الجهاز الإداري للشركة ما نتج عنه تعرض الشركة للخسائر لأول مرة وتراجع سعر السهم من 150 إلى 100 جنيه.

وما عجل في الصدام بين الجانب الممثل لـ«أريج» ورئيس الشركة ما إعتبره **جنيدي** رغبة «أريج» في تشغيل المستثمرون المتحدون لحسابها وإجراء تعاقدات من الباطن خصوصاً في عمليات توريد شبكة الحاسب الآلي ما أدى إلى إنسحاب العضو المنتدب الأسبق للشركة **سمير فايد** عبر إستقالة مسهبة .. أرسل منها صوراً لجهات عدة رسمية مصرية في ذلك الوقت.

وتبع ذلك توالي أشخاص عديدون على إدارة الشركة من بينهم **عزت عبد الباري** ثم **رياض قناوي** الذي إعترضت عليه هيئة الرقابة على التأمين لأسباب فنية ثم **عبد العزيز مصطفى** عضو مجلس الشعب والرئيس الأسبق لشركة مصر للتأمين وهي الفترة التي قرر خلالها **محمد حسين جنيدي** تنحيه عن إدارة الشركة بعدما تفاقمت الخلافات في الشركة.

لعبة السيطرة

في غضون هذه الخلافات سعت أريج للسيطرة على الشركة عبر شراء حصة إضافية من رأس المال تمكّنها من حيازة قرارات التصويت في مجلس الإدارة ومن

خلال مفاوضات سرّية مع بنك قناة السويس تمكنت «أريج» من شراء 5 في المئة من الأسهم بسعر 110 جنيهات للسهم لتصبح حصة الأغلبية في حوزتها وهي العملية التي أثارت إعتراضات بقية المساهمين الذين فوجئوا بالصفقة بدعوى أن الصفقة تمّت بأساليب غير قانونية نظراً لأن بنك قناة السويس لم يعرض بيع الحصة على بقية المساهمين مثلما فعل مع «أريج» كما تنص بذلك اللائحة الاساسية للشركة.

وعلى الفور بادر **جنيدي** بتقديم بلاغ لنيابة الأموال العامة، كما أقام دعوى قضائية لإيقاف الصفقة بدعوى أنه عرض 5 في المئة زيادة في سعر السهم على بنك قناة السويس ما إعتبر بيع السهم بسعر أقل لـ«أريج» بمثابة إهدار للمال العام.

وعلى رغم عدم إنتهاء هذا الفصل الجديد من الأزمة، إلا أن هيكل المساهمين غير المتجانس 54 في المئة لـ«أريج» و21 في المئة لـ**جنيدي** و20 في المئة للمؤسسة الثلاثية و5 في المئة لبنك قناة السويس يقف عقبة حالياً أمام قرار زيادة رأس مال الشركة وهو القرار الذي إتخذته الجمعية العمومية مؤخراً.

أيضاً هناك خلافات حول الميزانية الأخيرة للشركة وهي ميزانية العام المالي 97 – 98، حيث إعتبر بعض المساهمين أن هناك تضخيماً متعمداً للخسائر لتبرير قرار زيادة رأس المال ما أدى إلى وجود أرقام عدة حول حجم الخسائر للشركة ليتراوح بين 3 و9 ملايين جنيه بنسبة 32 في المئة من رأس المال المدفوع.

منشورات

أما أغرب وقائع الأزمة ما شهدته الجمعية العمومية الأخيرة هو قيام البعض بتوزيع منشور يتضمّن نقداً لاذعاً للميزانية الأخيرة. إستعرض المنشور تطور المركز المالي للشركة منذ العام 94 حتى الآن حيث بدأت الشركة بتحقيق ربح في العام الأول قدره مليون جنيه ثم خسارة قدرها مليون جنيه العام 95 – 96 ثم خسارة ثلاثة ملايين جنيه العام 96 – 97.

كما أكّد المنشور أن هناك مغالاة في مخصصات الأخطار السارية وتعاقدات إعادة تأمين ضد مصالح الشركة.

وطالب المنشور – مجهول المصدر – بضرورة الفصل بين الملكية والإدارة وإنهاء وضع المفوض العام والإسراع بتشكيل مجلس إدارة جديد حتى يطمئن المتعاملون مع الشركة. ■

محمد الطير



عبد الحميد ابراهيم



محمد تيمور

رغم إعتراض بعض قدامى المساهمين

«مصر للتأمين» تشتري 17 في المئة من بنك مصر أمريكا الدولي

حسمت مفاوضات إتسمت بالسرّية والتكتم الشديدين أزمة صفقة بيع 17 في المئة من رأس مال بنك مصر أمريكا الدولي بين كل من شركة «أولى هولدنجز» التي تتخذ من البحرين مقراً لها ومملوكة من رجليّ الأعمال **أكرم وخالد شاهين** وشركة مصر للتأمين المساهم الأصلي في بنك مصر أمريكا الدولي. فقد وافقت «أولى هولدنجز» على بيع حصتها في البنك لشركة «مصر للتأمين» وهي الحصة البالغة 17 في المئة من أسهم البنك بمبلغ 51 مليون جنيه (نحو 15 مليون دولار)، وذلك على أساس 407 جنيهات للسهم مقابل 100 جنيه هي القيمة الإسمية للسهم.

وقال **محمد الطير** رئيس شركة مصر للتأمين لـ«الإقتصاد والأعمال» إنه بهذه الصفقة ترتفع حصة مصر للتأمين في بنك مصر أميركا إلى 51 في المئة من الأسهم، حيث كانت الشركة تملك قبل ذلك 34 في المئة من الأسهم.

وكانت «أولى هولدنجز» قد إشترت هذه الحصة في تشرين الثاني/نوفمبر الماضي من المستثمر اليمني **شاهر عبد الحق**، إلا أن الصفقة قوبلت بإعتراضات شديدة من جانب قدامى المساهمين (تضم القائمة إلى جانب مصر للتأمين، مصرفي القاهرة والتنمية الصناعية ومستثمرين أفراد).

وقال **الطير** إن اعتراضنا على الصفقة يرجع إلى أنها – أي الصفقة – خالفت الإتفاقية القانونية الموقع عليها من قبل المؤسسين والتي تنص على إلتزام أحد المؤسسين في حال رغبته في بيع حصته بعرض هذه الحصة أولاً على المساهمين القدامى، فإذا رفضوا جاز عرضها على مساهمين آخرين من خارج البنك وهو الأمر الذي لم يفعله المستثمر **اليمني عبد الحق**.

وأدّت هذه المعارضة الى لجوء المشتري الجديد «أولى هولدنجز» إلى القضاء للحصول على حقوقه وإستلام أسهمه إلا أن ذلك لم يؤدِ إلى نتيجة أو إلى ثني المساهمين القدامى عن موقفهم خصوصاً شركة مصر للتأمين ما دفع «أولى هولدنجز» إلى التراجع عن موقفها وإعلان رغبتها في بيع الحصة بشرط بيعها بسعر 407 جنيهات للسهم وأن يقوم المشتري الجديد بدفع فائدة على قيمة الصفقة تعادل أسعار الفائدة السائدة في السوق والتنازل عن كوبون أرباح 1998 لصالح «أولى هولدنجز».

وكانت الشروط الأخيرة سبباً جديداً في تعقيد الموقف التفاوضي بين المساهمين القدامى و«أولى هولدنجز» إلا أن جولة جديدة وأخيرة من المفاوضات شارك فيها كل من **عبد الحميد إبراهيم** رئيس هيئة سوق المال والدكتور **محمد تيمور** رئيس المجموعة المالية و**ثروت عبد الشهيد** المستشار القانوني لشركة «أولى هولدنجز». نجحت في التواصل إلى حل يرضي جميع الأطراف ويقضي ببيع الأسهم لشركة مصر للتأمين بسعر 407 جنيهات للسهم على أن تتنازل «أولى هولدنجز» عن حصتها من أرباح 1998 وأيضاً عن فوائد المبلغ الذي كان يدور حول 4 ملايين جنيه أخرى. ووافق ممثلو «أولى هولدنجز» على نقل ملكية الأسهم مباشرة من المستثمر اليمني إلى شركة مصر للتأمين عبر بورصة القاهرة للأوراق المالية وهو الإجراء القانوني اللازم لإتمام الصفقة. ■



فورتي فيلدج ريزورت:

جنة أرضية وسط المتوسط!

غابة صنوبرية خضراء مترامية الأطراف، شواطئ وخلجان برمال بيضاء ناعمة، فنادق فخمة بخصوصية نادرة، مطاعم عالمية ومنتجع صخي نادر المثيل..

هذا المنتجع الساحر موجود فعلاً.. وهو كذلك يملك اسماً: قرية فورتي فيلدج ريزورت وسط جزيرة سردينيا التي نصطحبكم إلى أجوائها الساحرة في رحلة بالكلمة والصورة..

في الماضي أطلق عليها الرومان إسم «الصندل» حيث أنها تشبه الحذاء المرمي وسط مياه المتوسط.. وكما فعل الفينيقيون من قبلهم، انسلّ الرومان إلى سردينيا بعدما أغوتهم برمال شواطئها البيضاء وحجارة الغرانيت الوردية في قممها المذهلة. وما لبثت شعوب أخرى أن توالت على المنطقة من الجرمان إلى البيزنطيين إلى الإسبان والنمساويين وغيرهم

ليس غريباً بعد هذا أن تكون ثقافة سردينيا عبارة عن مزيج من حضارات عدة، ومع ذلك احتفظ سكانها بلغتهم الخاصة وتقاليدهم في اللباس والمأكل والاحتفالات، تماماً كما صمدت آثار الشعوب الكثيرة التي عاشت على أرضها مثل حجارة سولشي حيث كان الفينيقيون يقدّمون أطفالهم أضاحٍ للآلهة، ومدينة ثاروس التاريخية والتي أُعيد اكتشافها بعد 2500 عام وصولاً إلى الكنائس الباروكية، المدافن الوثنية، الموزاييك والمسارح الرومانية...

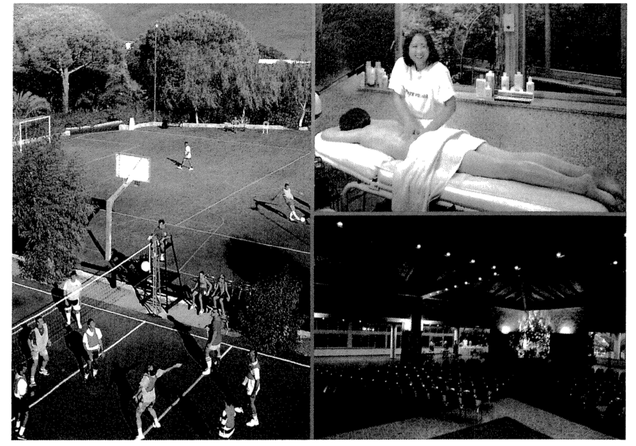
إلا أن سر عظمة وروعة الجزيرة الأكبر يكمن في تلك الأبراج التي أقامها ملوك الرعاة قبل أكثر من ثلاثة آلاف عام وعددها سبعة آلاف برج من الحجارة المرصوصة، وهي لا تزال قائمة تحط فوقها الطيور الجارحة حتى يومنا هذا إضافةً إلى سحر قطعان الخيول القرطاجية البرية التي استقدمت إلى سردينيا في العام 500 قبل الميلاد والتي لا تزال تجوب أرجاءها حرة طليقة.

ليس هذا وحسب، بل أن الجزيرة تزهو بشطآنها العريضة البيضاء ومياه البحر الزرقاء الصافية والتي تتراوح حرارتها بين 21 و24 درجة مئوية من أيار/ مايو إلى تشرين الأول/ أكتوبر من كل عام إضافةً إلى الكهوف البحرية والخلجان التي تتجمّع فيها الطيور المهاجرة مثل طيور النحام الوردي (الفلامينغو) والتي تتواجد موسمياً عند الخليج الواقع بالقرب من كالياري العاصمة قادمة من بحيرات كينيا.

جزيرة سردينيا تشبه كثيراً المحمية الطبيعية الجامعة لسحر القارة الأفريقية مع أنها تبعد عنها مسافة ساعتين في الطائرة، جمال اليونان وألوان جزر الأطلسي ولكن، الأهم من كل ذلك بالنسبة لكثير من الناس، أن سردينيا تملك عراقة كبيرة في مجال المأكولات الشهية!!

وليس هذا بمستغرب نظراً لعدد من الحضارات الذي تتمتع به الجزيرة

طبعاً هي صورة مختصرة عن إحدى أجمل جزر المتوسط ولكنها قد تكفي لتبرير سبب اختيارها موقعاً لأحد أجمل المنتجعات السياحية في العالم، ألا وهو قرية فورتي فيلدج ريزورت (Forte Village Resort).. إذ تمتدّ الـ فورتي فيلدج على مساحة مئات الهكتارات المقسمة إلى فنادق، مطاعم، منتزهات، مسابح وصولاً إلى الغابة الخاصة بالمنتجع والممتدة على مساحة 65 هكتاراً وغيرها من الأمكنة الطبيعية الساحرة وتستقبل القرية من 40 إلى 50 ألف شخص سنوياً وتحيي 200 ليلة سياحية عامرة! فهي تضمّ ستة فنادق و16 مطعماً، وجيشاً من الموظفين يبلغ تعداده 650 موظفاً في مختلف



الأقسام، معظمهم من أبناء الجزيرة نفسها يذكر أن قرية فورتي فيلدج ريزورت تخصص الفترة الواقعة ما بين 15 آذار/ مارس و15 حزيران/ يونيو من كل عام لاستضافة رجال الأعمال في الندوات والمؤتمرات العالمية.

من الفنادق المميزة في قرية فورتي فيلدج، فندق كاستيللو الذي يضمّ 148 غرفة مطلة على الحدائق الخضراء، مقصف «باندبير» ومطعم «كافالييري» المميزين

أما عشاق العزلة والحميمية فيجدون ضالتهم في الجزيرة التي تمّ ابتكارها خصيصاً لهم، ألا وهي «فيللا دل باركو» الواقعة بالقرب من المنتجع العلاجي المائي والنادي الرياضي. وتتميز الجزيرة بطراز البناء الروماني والغرف الفسيحة، ثم مطعم «بلفيدير» الذي يقدم الطعام الشهي والمنظر الساحر في آن.

فندق مميز آخر في قرية فورتي فيلدج، هو «لو دون» وهو مختص بمسألة بالغة الأهمية: الخصوصية التامة! هذه الخصوصية التي يجدها الباحثون عنها في 34 بانغالو أو فيللات صغيرة فخمة مزوّدة كلها بأماكن للمساج بالبخار وبركة سباحة خاصة. كما أن في إمكان الزوار أن يتمتعوا في المواسم الصيفية بحفلات الشواء عند الشاطئ مع الأصدقاء في المطعم الملحق بالفندق.

فندق «لا بينيتا» يملك بدوره طرازه الخاص المميز فهو يضمّ 102 غرفة بديكور يغلب عليه طابع المتوسط وخشب الصنوبر، كما يدلّ عليه اسمه، كما أن مطعمه «بيلا فيستا» يضمن الخصوصية لنزلاء الفندق بما أنه لا يستقبل غيرهم

وبالحديث عن المطاعم، فإن قرية فورتي فيلدج ريزورت تتضمّن 16 مطعماً، وهي لا تقدم الأشهى من الأطعمة وحسب، بل الأفضل حيث يذهب رؤساء الطهاة بأنفسهم إلى الحقول لاختيار أجود الخضار والفاكهة، كما يختارون الأسماك واللحوم الطازجة، إضافةً إلى الأجبان التي تبلغ الكميات المقدمة منها إلى النزلاء نحو 16 طناً في العام! أما الباستا فهي طبعاً، من صنع الطهاة أنفسهم في بيت الباستا.

ولا تكتمل متعة العطلات الرائعة بغير الرياضة وهنا أيضاً تقدم قرية فورتي فيلدج ريزورت كل أنواع الرياضة من الجري إلى الأيروبيك وتمارين الرشاقة، وصولاً إلى كل ألعاب الكرة والغولف في ملاعب خاصة وبوجود مدربين متخصصين يقدمون الرعاية والنصائح للجميع.

وللشاطئ حصة كبرى في المنتجع كيف لا وهو يقع عند شواطئ المتوسط الساحرة حيث يتمتع الزوار بالجت سكي وركوب الأمواج والتزلج على الماء، وصولاً إلى ممارسة كرة الشاطئ

فكرة أخرى مميزة أتى بها القيّمون على قرية فورتي فيلدج ريزورت تتمثل في رعاية الأطفال مع ترك الحرية للوالدين للتمتع بعطلة هادئة في ممارسة هواياتهم، أو التسوّق بهدوء في أرجاء المحلات الفخمة التي يتضمنها المنتجع!.. إذ يصطحب موظفون في الفندق الأطفال للقيام بنشاطات مختلفة برعاية تامة وحرص كبير فيتعلمون الرياضة ويتناولون أفضل الأطعمة وسط أجواء من المرح والبهجة.

أما الرحلات خارج المنتجع فهي حلم كل زائر حيث أن الجزيرة الحافلة بالمناظر الطبيعية الخلابة والآثار التاريخية تترك اللسان عاجزاً عن التعبير لا سيما أنها تجهل معنى التلوّث البيئي بفضل غابات الصنوبر التي تؤمّن الهواء النقي والنسائم المنعشة.

فورتي فيلدج ريزورت واسعة ومترامية الأطراف، ومع ذلك فإن الخطط التوسعية على قدم وساق، حيث أن مطعماً للمأكولات اللبنانية سيتمّ افتتاحه هذا الصيف، إضافةً إلى زيادة عدد المحلات التجارية الفخمة، خصوصاً فروع الماركات العالمية الشهيرة لأشهر المصممين وستشمل الخطط التوسعية كذلك فندق الكاستيلو الذي ستتمّ زيادة عدد غرفه لاستقبال المزيد من النزلاء.

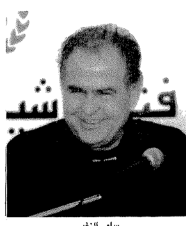
ومع ذلك، نتساءل عن السبب الذي يجعل الكثيرين منا في دول الشرق الأوسط يجهلون أي شيء حول مثل هذا المكان الساحر الإجابة تحددها السياسة التسويقية للمنتجع ولا شك في أن الإدارة ستتصل قريباً لنشر الصورة على حقيقتها كي نتمتع بدورنا بسحر المتوسط بأجمل صورة! ■



كتاب ستاروود يؤرّخ المنطقة في صور

طرحت مجموعة ستاروود الفندقية، كتاباً مصوّراً عن منطقة الشرق الأوسط وافريقيا والهند، وتولّت المجموعة التي تضمّ ماركات فندقية هي «شيراتون» «ويستن»، و«سانت ريجيس/لكشوري كوليكشن» «وفوربونيتس» و«دبليو»، إظهار ما تزخر به المناطق التي تتواجد فيها.

من ناحية أخرى، أعلن رئيس قسم أفريقيا والشرق الأوسط في المجموعة **سامي الزغبي** عن تعزيز مسيرة البرنامج التوسعي لـ«ستاروود» في المنطقة، فبالإضافة إلى إنشاء فنادق جديدة، خضع العديد من الفنادق العاملة في المنطقة لعمليات تجديد وتحديث. وباشرت المجموعة ببرنامج إقليمي مكثّف للتوسع في الشرق الأوسط وافريقيا من شأنه تنمية عملياتها في المنطقة بأكثر من 50 في المئة في الفترة ما بين 1999 و2002.



سامي الزغبي

وأضاف **الزغبي** ان هناك المزيد من الإتفاقات في طور الإعداد لإدارة مزيد من الفنادق في عمّان، السعودية، مصر والإمارات العربية المتحدة.

برنامج «مرحبا» من فنادق «لو مريديان»

طرحت مجموعة فنادق ومنتجعات «لومريديان» برنامج «مرحبا»، في خطوة تهدف إلى تحسين جودة الخدمات المقدمة في منطقة الشرق الأوسط وغرب آسيا.

وأوضح العضو المنتدب في فنادق ومنتجعات «لومريديان» الشرق الأوسط وغرب آسيا **ميشيل نوبليت** ان أحد الأهداف الرئيسية للبرنامج هي التركيز بشكل حصري على النزيل، ولتحقيق النجاح، سيوكل لكل فرد من فريق الموظفين والفريق الإداري دور خاص يهدف إلى جعل إقامة النزيل مميزة.

وتدير المجموعة حالياً 21 منشأة في منطقة الشرق الأوسط وغرب آسيا. وتمتلك شبكة عالمية تتضمّن 113 فندقاً في أهم المدن في أكثر من 51 بلداً.

دبي: معرض فنادق 2000

تستضيف دبي معرض «فنادق 2000» الذي ينظّمه **جوان ايفينز**، مدير عام شركة ستريملاين للتسويق والإتصالات وهو الأول من نوعه في منطقة الشرق الأوسط وذلك خلال الفترة 3 – 5 نيسان/أبريل من العام 2000.

يشتمل المعرض على معروضات تتعلّق بعمليات تطوير وإعادة تأسيس الفنادق والمنتجعات الحالية بالإضافة إلى تصميم وبناء مشاريع جديدة. وتتضمّن لائحة العارضين شركات متخصصة في إدارة الفنادق وصناعة التصميم والتنفيذ ومواد البناء ونظم الحماية والأمن ومعدات المطابخ وتكييف الهواء والإنارة والمعدات الرياضية وبرك السباحة.

دليل شامل للعقارات الضخمة في اوستراليا

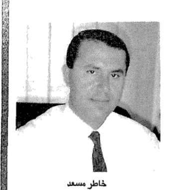
طرحت شركة أوستراليان هوليديز (Australian Holidays) دليلاً شاملاً يعتبر الأول من نوعه في قطاع أسواق السفر العالمية تضمن عرضاً للشقق والمباني السكنية الفاخرة في اوستراليا. كما ضمّ الدليل 118 عقاراً فاخراً في جميع المراكز والمدن السياحية الأوسترالية. وجاءت هذه الخطوة نظراً للإهتمام الكبير الذي يوليه السياح في منطقة الشرق الأوسط للسفر إلى اوستراليا، ونظراً لتمتع اوستراليا بالعديد من المقومات والعناصر المتميزة التي تساهم مساهمة فعّالة في استقطاب المزيد من المسافرين من منطقة الشرق الأوسط.

وفي سياق تعليقه على إصدار الدليل، قال السيد **جوناثان كامبل**، مدير التطوير التسويقي في المفوضية السياحية الأوسترالية لكل من منطقة أوروبا وجنوب أفريقيا ومنطقة الشرق الأوسط: «إن الشقق تعتبر حلاً مثالياً وعملياً وخياراً ناجحاً وبديلاً ذات جودة فائقة للفنادق والمنتجعات».

130 منقذاً في «وايلد وادي»

تم تشكيل فريق عالمي من المنقذين يتكون من 130 شخصاً على درجة عالية من التأهيل للعمل في حديقة «وايلد وادي»، إحدى أفضل الحدائق المائية في العالم والتي افتتحت أبوابها في دبي على مقربة من فندق جميرا بيتش.

ويتميز الفريق باطلاعه الواسع على شروط الإبحار في مختلف أنحاء العالم. فهناك 50 منقذاً على الأقل يتناوبون وينتشرون في كافة أنحاء الحديقة خلال أوقات تشغيلها لتوفير أقصى مستويات السلامة والأمان.


خاطر مسعد

شركة سيراميك رأس الخيمة تحتفل بمرور 10 سنوات تركيب 3 أفران جديدة

احتفلت شركة سيراميك رأس الخيمة (الإمارات العربية المتحدة) بذكرى مرور 10 سنوات على تأسيسها الذي يرقى إلى العام 1989 قانوناً، غير أن الإنتاج الفعلي للشركة بدأ في العام 1991.

إلا أن التجربة الإنتاجية التي عمرها الفعلي 8 سنوات شكّلت تجربة نموذجية في النجاح والتوسّع والنمو.

وتوّجت الشركة نهاية العقد الأول من عمرها بإنجاز تقني ذي دلالة، فقد تسلّمت الشركة مؤخراً أكبر مكبس لبلاط السيراميك في العالم وشرعت في تركيبه في مصانعها في خطوة ستكرّس مكانتها كواحدة من أكبر منتجي السيراميك في العالم.

والمكبس هو من إنتاج شركة ساكمي (SACMI) الإيطالية المعروفة، وهو مجهّز بمحرك عملاق طاقته 7200 طن وصمم بحيث يجمع بين القدرات الكبيرة والاستخدام العملي وسهولة الاستعمال نظراً لأن التحكّم في كافة العمليات يتمّ بواسطة الكمبيوتر.

وكانت الشركة أدخلت إلى منظومة إنتاجها ثلاثة مكابس مستخدمة هي الأخرى على نطاق محدود في العالم وتعتبر من الأحدث في هذه الصناعة وتبلغ طاقة الواحد منها 4200 طن.

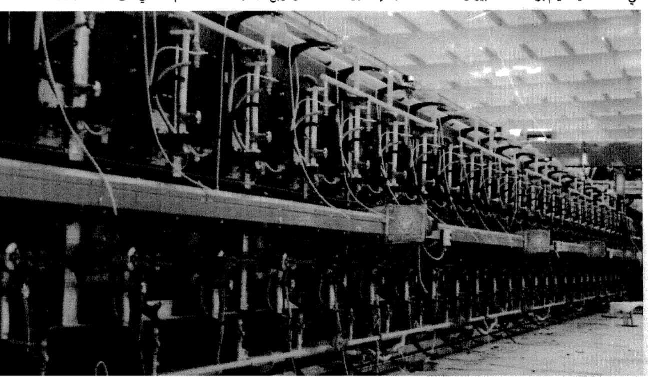
ويقول مدير عام الشركة **د. خاطر مسعد**: «إن استخدام التقنيات الحديثة يلعب دوراً حيوياً لا غنى عنه في تحقيق مستويات مهمة من الكفاءة التشغيلية، ويعزز في الوقت نفسه من الجهود المبذولة للحفاظ على مستويات رفيعة من الجودة والرقابة على النوعية».

وهذا المكبس من إنتاج SACMI، بلغت كلفته نحو 7,5 ملايين درهم إماراتي.

من جهة أخرى، شارفت شركة سيراميك رأس الخيمة على الانتهاء من تركيب ثلاثة أفران تعتبر الأطول والأعرض في العالم، يبلغ كل واحد منها 132 متراً. وتصل درجة الحرارة فيها إلى 1300 درجة مئوية. وتبلغ طاقتها الإنتاجية 30 ألف متر مربع من البلاط يومياً، وبلغت كلفة الفرن الواحد نحو 3,5 ملايين درهم.

والواضح أن هذا التجهيز الإنتاجي المستمر يفسّر النمو الكبير الذي تحقق خلال العقد الأول من عمر الشركة، حيث تحقق نمو سنوي بمعدل 3 أضعاف. ففي حين بدأ العمل بإنتاج 4500 متر مربع من بلاط السيراميك، تستعدّ الشركة لإنتاج 110 آلاف متر مربع يومياً، منها 45 ألف متر من السيراميك الغرانيتي – أي بزيادة قدرها 23,5 ضعفاً. ويؤكّد **مسعد**: «بإنتاجنا 110 آلاف متر مربع من البلاط يومياً نصبح أكبر شركة في العالم لديها هذا الإنتاج تحت سقف واحد، فثمة شركات يتوزع إنتاجها على أكثر من مكان. وسيتعزز ذلك بعد التوسّع الجديد لإنتاج نحو 7500 قطعة يومياً من الأدوات الصحية».

يذكر أن سيراميك رأس الخيمة التي تصدّر إنتاجها إلى أكثر من 114 بلداً، حصلت العام الماضي على شهادة «إيزو 9001». ■



الكويت تستضيف «عربال 99» لصناعة الألمنيوم


محمد علي النقي

تستضيف الكويت بين 27 و28 تشرين الثاني/نوفمبر المقبل المؤتمر والمعرض العربي العالمي التاسع للألمنيوم «عربال 99»، الذي تحتضنه الكويت للمرة الثالثة.

ويشارك في تنظيم هذا الحدث 6 هيئات هي: الهيئة العامة للصناعة، مؤسسة الكويت للتقدّم العلمي، الأمانة العامة لدول مجلس التعاون – مقرها السعودية – منظمة الخليج للإستشارات الصناعية – مقرها قطر – سكرتارية «عربال» الدائمة، شركة الصناعات الكويتية القابضة.

الأمين التنفيذي لسكرتارية «عربال» **محمد علي النقي** قال ان المؤتمر يعقد للمرة الثالثة في الكويت وترعاه دولة الكويت رسمياً، ويتضمن برنامجاً خاصاً، معتبراً أن المؤتمر سيؤثر ايجابياً على قطاع الصناعة خصوصاً صناعة الألمنيوم.

وأشار إلى أن المؤتمر العربي الدولي للألمنيوم نجح في دوراته الثمان الماضية في جذب إنتباه المشاركين من كل أنحاء العالم، وأن مؤتمر عربال الثامن (عقد في البحرين العام 1997) كان خير شاهد على حضور أكثر من 400 يمثلون 40 دولة من مختلف انحاء العالم.

وسيقام المؤتمر في فندق سفير انترناشونال، حيث تخصص مساحة محدودة لإقامة معرض خاص بصناعة الألمنيوم.

وكانت المؤتمرات الثمانية السابقة انعقدت على الشكل الآتي:

المؤتمر الأول (الكويت 83)، المؤتمر الثاني (القاهرة 85)، المؤتمر الثالث (دبي 1987)، المؤتمر الرابع (البحرين 89)، المؤتمر الخامس (الكويت 1992)، المؤتمر السادس (القاهرة 1993)، المؤتمر السابع (دبي 1995)، المؤتمر الثامن (البحرين 1997).

مصنع لرقائق الألمنيوم


خالد بن كلبان

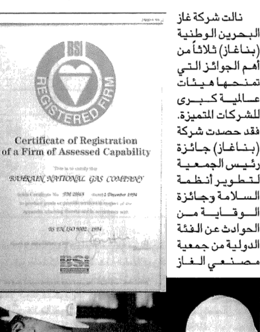
أعلنت دبي للإستثمار (شركة مساهمة عامة) عن مشروع لإنشاء مصنع حديث لسحب رقائق الألمنيوم في مجمع دبي للإستثمار. وسوف يكون المصنع، الذي تبلغ كلفته 160 مليون دولار أميركي، الأحدث من نوعه في المنطقة ويبدأ العمل في العام 2002.

ويُقام المشروع بالمشاركة مع الشركة اليونانية «إلفال» التي تستأثر حالياً بتلبية نسبة كبيرة من إحتياجات السوق في دول مجلس التعاون الخليجي.

وقال السيد **خالد بن كلبان**، كبير المسؤولين التنفيذيين في دبي للإستثمار: «اننا نرى في إلفال، التي تتمتع بخبرات 45 عاماً في الأسواق العالمية، الشريك المثالي في مثل هذا المشروع الذي تدخل فيه معنا بخبراتها التقنية بالإضافة إلى المشاركة في الإستثمار اللازم لإنشاء المصنع».

وتُشير دراسة الجدوى التي أجرتها «دبي للإستثمار» إلى أن الطاقة الإنتاجية للمصنع سوف تبلغ 60 ألف طن سنوياً، وسوف يحصل على المواد الخام من مختلف مصاهر الألمنيوم في دول مجلس التعاون الخليجي.

3 جوائز عالمية لشركة غاز البحرين


BSI
REGISTERED FIRM
Certificate of Registration
of a Firm of Assessed Capability
This is to certify that
BAHRAIN NATIONAL GAS COMPANY
BS EN ISO 9002 : 1994
BSI

نالت شركة غاز البحرين الوطنية (بناغاز) ثلاثاً من أهم الجوائز التي تمنحها هيئات عالمية كبرى للشركات المتميزة. فقد حصدت شركة (بناغاز) جائزة رئيس الجمعية لتطوير أنظمة السلامة وجائزة الوقاية من الحوادث عن الفئة الدولية من جمعية مصنعي الغاز



الأميركية (GPA)، ووسام الإمتياز من الجمعية الملكية للوقاية من الحوادث في المملكة المتحدة، هذا فضلاً عن الجائزة الأولى للتفوق الصناعي المقدمة من الشيخ **خليفة بن سلمان آل خليفة** رئيس مجلس الوزارة في دولة البحرين.

وجاءت هذه الجوائز تقديراً لإنجازات (بناغاز) في مجال أنظمة الأمن الصناعي والسلامة المهنية المتبعة خلال العام 1998.

الزامل: مكيفات لمدارس وزارة المعارف

فازت مكيّفات الزامل بعقد كبير تقوم بموجبه الشركة باستبدال وحدات التكييف الحالية المستخدمة في غالبية المدارس التابعة لوزارة المعارف في المملكة العربية السعودية.

وتبلغ كلفة هذا المشروع، الذي بدأ تنفيذه 13،8 مليون ريال سعودي، ومن المتوقع إستكماله في نهاية شهر ايلول/سبتمبر الحالي. ويستلزم المشروع إستبدال وحدات التكييف الحالية المستخدمة في كافة المدارس بمكيفات الغرف طراز «كلاسيك» سعة طنين (10000 وحدة). وكذلك وحدات التكييف المجزأة سعة طنين (166 وحدة).

«التصنيع الوطنية» تحقق أرباحاً

حققت شركة التصنيع الوطنية أرباحاً في الربع الأول من عامها المالي المنتهي في 30/6/1999 بلغت 7،9 ملايين ريال مقابل 11،6 مليوناً في الربع الأول من العام الماضي.

وأظهرت النتائج إستمرار تحسّن اداء الشركة علماً أن الربع الأول من العام الماضي سجّل أرباحاً غير إعتيادية ناتجة من تسويات بنكية لإحدى الشركات التابعة. ومن مظاهر التحسن خلو الميزانية من الديون وارتفاع حقوق المساهمين.

الشركة أسست العام 1985 برأس مال قدره 600 مليون ريال.

مصر: أول شركة قابضة لإنقاذ صناعة النسيج

بلغت الديون المستحقة على شركة مصر — حلوان للغزل والنسيج 700 مليون جنيه وذلك بعد موافقة البنوك على إسقاط 465 مليون جنيه من ديون الشركة.

مصر — حلوان واحدة من كبرى شركات قطاع الغزل والنسيج الذي بلغت حجم مديونياتها 2،5 مليار جنيه على الشركات التابعة لهذا القطاع.

وفي محاولة جادة لإصلاح هذا القطاع الستراتيجي من مصر إتفقت 6 مؤسسات مالية واستثمارية في مصر على تأسيس شركة متخصصة برأس مال يصل إلى 10 ملايين جنيه مصري (الدولار يساوي 3،45 جنيهات). تضمّ هذه المؤسسات 3 شركات قابضة وهي «الشركة القابضة للغزل والنسيج والملابس الجاهزة» بنسبة قدرها 15 في المئة و«الشركة القابضة لتصنيع المنسوجات والتجارة» بنسبة

قدرها 15 في المئة و«الشركة القابضة للقطن والتجارة الدولية» بنسبة 10 في المئة.

ويشارك «بنك قناة السويس» بنسبة 10 في المئة، و«شركة مصر المحله للغزل والنسيج» بنسبة 8 في المئة، «شركة مصر - إيران للغزل والنسيج» بنسبة 42 في المئة.

ستساهم الشركة الجديدة في حلّ مشاكل قطاع الغزل والنسيج ومن بينها تكدس المخزون وصعوبة تصريف المنتجات وضخامة حجم الديون المستحقة لدى البنوك.

ستعمل الشركة الجديدة على توفير السيولة اللازمة لتمويل الشركات المتعثرة وجذب مستثمرين جدد للمساهمة في إعادة هيكلة هذه الشركات وإقامة معارض متخصصة لمنتجات هذه المصانع.

ودعا مؤسسو الشركة الجديدة المستثمرين الأجانب للإنضمام للإستفادة من خبراتهم في تطوير إنتاجها.

وتبلغ مدة هذه الشركة 25 عاماً تبدأ من تاريخ قيد الشركة في السجل التجاري.

صناعة الـ «آيس كريم» في السعودية

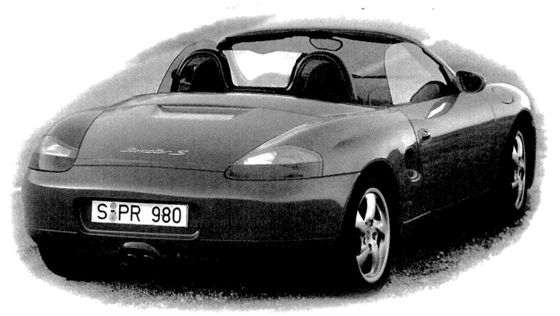
بلغ عدد المصانع المرخّصة والمنتجة للآيس كريم والمثلّجات في المملكة العربية السعودية 43 مصنعاً تقوم بإنتاج 196 ألف طن باستثمارات مقدارها 1531 مليون ريال ومتوسط عمالة يبلغ 4186 عاملاً.

واعتبرت الدراسة التي نشرت في العدد 150 من النشرة الصناعية الصادرة عن الدار السعودية للخدمات الإستشارية أنه نظراً لتزايد الإقبال على المنتجات المثلجة والآيس كريم في المملكة فإنه تتوافر فرصة ممتازة للإستثمار في هذا المجال، وشرحت الدراسة الخطوات العملية لصناعة الآيس كريم ومستلزمات الإنتاج كذلك القيمة الغذائية الخاصة به، إضافة إلى العيوب الخاصة بالصناعة سواء كانت عيوب النكهة أو عيوب ناتجة عن التغيرات الكيميائية مثل عيوب القوام والتركيب وكذلك الصعوبات التي تواجه صناعة الآيس كريم محلياً وعلى رأسها عدم توافر الخبرة لدى العاملين في هذا المجال إضافةً إلى المنافسة من قبل الباعة الجوّالين وارتفاع كلفة التصنيع للمنتجات الجيدة منه.

مصنع زيوت الطعام في جبل علي

أعلنت دبي للإستثمار (شركة مساهمة عامة) ومشاركة مجموعة «كام» عن عزمها إنشاء مصنع لاستخلاص زيوت الطعام من مختلف أنواع الحبوب بكلفة 50 مليون دولار أميركي في المنطقة الحرة في جبل علي. وقال خالد بن كلبان، كبير المسؤولين التنفيذيين في دبي للإستثمار: سوف تحمل الشركة الجديدة إسم «زيوت الطعام (دبي) ذ.م.م»، وهي مشروع مشترك تبلغ حصة دبي للإستثمار فيه 70 في المئة، في حين تملك مجموعة كام السويسرية نسبة الـ30 في المئة المتبقية. ■

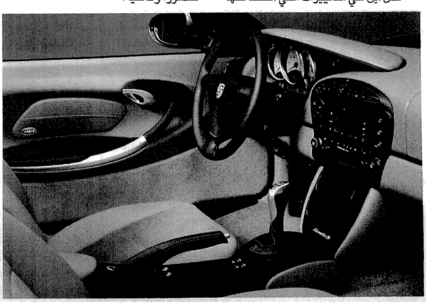
بورش بوكسترS: أسرع، أقوى، أكثر أماناً



ينبغي على عشّاق بورش الإمعان في النظر لتمييز بورش بوكستر S عن بوكستر العادية. فمولود بورش الجديد لم يحمل بشكله الخارجي سوى تعديلات بسيطة جداً في مقدمة ومؤخرة السيارة، إضافة إلى حرف S الذي أضيف على إسم بوكستر على غطاء الصندوق الخلفي لتمييز هذه السيارة شكلاً.

لكن أين هي التغييرات التي أعلنت عنها بورش في جديدها والتي شملت 44 في المئة من مكونات بوكستر؟

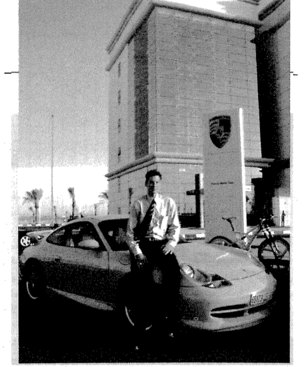
إن المقاربة بين الموديلين تتوقف عند حدود التصميم الخارجي، والتجارب التي أجرتها الصحافة العالمية في منطقة كولي دل ترونتو Colli del Tronto الإيطالية مؤخراً على بوكستر S الجديدة أثبتت ان معايير القوة، السرعة والأمان أصبحت أكثر حضوراً وفاعلية.



يبلغ وزن بوكستر S الجديدة نحو 130 كلغ ويمكن ان تصل إلى سرعة 100 كلم/ساعة خلال 5،9 ثوان (6،9 ثوان لـ بوكستر). أما سرعتها القصوى فهي 260 كلم/ساعة (مقابل 240 كلم/ساعة لـ بوكستر) سعة المحرك 3،2 ليتر، من 6 اسطوانات بقوة 252 حصاناً/6250 د.د. (مقارنة بـ 204 أحصنة في موديل بوكستر العادي)، وعزم دوران 305 نيوتن/متر عند 4500 د.د. (مقابل 245 ن.م.). وهي مزودة بناقل حركة آلي من 6 سرعات كتجهيز أساسي أو ناقل تبترونيك S بخمس سرعات والذي يمكن من خلاله الإنتقال بسهولة من نظام الأوتوماتيك إلى الآلي.

الدينامية والثبات من الميزات الرئيسية لـ بوكستر S بفضل التعديلات التي شملت نظام التحكم، ما يضفي عليها سلاسة ومتعة القيادة.

زودت بوكستر S بنظام فرامل مطور مأخوذ من بورش 911 كاريرا. وقد تمّ زيادة قطر اسطوانة الكبح الأمامية من 298 إلى 318 ملم. كما ازداد عرض الأسطوانة بـ 4 ملم ليصل إلى 28 ملم. أما في الخلف فيصل قطر الأسطوانة إلى 299 ملم (مقابل 292 ملم على بوكستر العادية)، بعرض 24 ملم (مقابل 20 ملم). بالنسبة لداخل السيارة فقد أضيف عليها بعض لمسات الأناقة من دون المساس



مبنى مكتب بورش في دبي وأمامه السيد روسكا

بورش منذ العام 1954

«إن إفتتاح مكتبنا الإقليمي في دبي يندرج في إطار اهتمام بورش المتزايد بأسواق المنطقة، وهي خطوة تهدف إلى الإقتراب أكثر فأكثر من عملائنا وتلبية رغباتهم». هذا ما قاله لـ«الإقتصاد والأعمال» مدير تسويق بورش لـ مكتب الشرق الأوسط السيد ستيفان روسكا Stefan Ruschke مشيراً إلى أن تواجد بورش في المنطقة يعود إلى العام 1954، وهي حالياً ممثلة في 12 سوقاً من أسواق المنطقة، وان مهام المكتب الإقليمي ستشمل المبيعات، التسويق وخدمات ما بعد البيع، إضافة إلى التدريب في دول مجلس التعاون الخليجي، المشرق العربي، مصر وجنوب أفريقيا. وقال ان مبيعات بورش العالمية وصلت في العام 1998 إلى 36،700 سيارة، بزيادة نسبتها 13 في المئة عن العام 1997، وتوقع ان تصل مبيعات بورش في المنطقة إلى نحو 460 سيارة خلال العام الحالي 1999 (مقابل 100 سيارة حققتها الشركة في العام 1995). وتعتبر سوق الإمارات العربية المتحدة أهم أسواق بورش في المنطقة تليها سوق المملكة العربية السعودية، فدولة الكويت. وتشكل مبيعات بوكستر نحو 50 في المئة من إجمالي مبيعات بورش في المنطقة.

وقال روسكا ان العلاقة بين بورش وعملائها هي علاقة عراقة وقيم ثابتة، «فعميل بورش مميز وبالتالي فان التعاطي معه يجب ان يكون مميزاً». وتوقع روسكا ان تحقق بورش بوكستر S الجديدة نجاحاً كبيراً، كونها تتضمن آخر التقنيات المتقدمة وتلبي ما يصبو إليه عشاق بورش من القوة والسرعة والأمان. وأشار إلى انه سيتم بداية العام 2002 طرح سيارة رياضية متعددة الإستخدام من بورش، نظراً إلى الطلب المتزايد على هذه الفئة من السيارات.

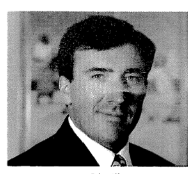
بروح السيارة الرياضية، مع الإهتمام أكثر بنوعية المواد المستخدمة، خصوصاً بالنسبة لأقمشة المقاعد. كما تمت إضافة طبقة عازلة على السقف المتحرك، من الداخل، ما أدى إلى تخفيف الضوضاء الخارجية بنسبة 3 ديسيبل.

وزودت بورش بوكستر S بوسادتين هوائيتين جانبيتين، إضافة إلى الوسائد الأمامية، ما يؤمن حماية للرأس إضافة إلى حماية الجسم.■

خطار زيدان



جنرال موتورز تتوقع زيادة في مبيعاتها


الان بايتي

أعلن المدير الإقليمي لجنرال موتورز **الان بايتي** عن توقعاته بارتفاع كبير لمبيعات الشركة الأميركية في المنطقة تصل إلى نسبة 50 في المئة.

وقال **بايتي** إن طرح الطراز الجديد من شفروليه كابريس قريباً وإطلاق طرازات جديدة من جي إم سي سبيربان وجي إم سي يوكون وشفروليه تاهو وكاديلاك دوفيل مطلع العام المقبل سيرفع حصة جنرال موتورز بشكل ملحوظ.

يُذكر أن **بايتي** سيغادر الشرق الأوسط بعدما أمضى ثلاث سنوات، ليتولى منصب المدير العام لجنرال موتورز في هولندا.

سيارات بي ام دبليو خالية من علة القرن

وصل حجم مبيعات بي.ام.دبليو في منطقة الشرق الأوسط خلال النصف الأول من العام الحالي إلى حجم المبيعات المحققة خلال الفترة المماثلة من العام الماضي. وعلى الرغم من الإنخفاض الحاد في الإقتصاد العالمي، توزّعت المبيعات بين طرازات الفئات الثالثة والخامسة والسابعة.

مدير عام الشركة في الشرق الأوسط **روبيرت بايلي - ماكيوان** قال: «واصلت المبيعات إرتفاعها منذ ان باشرت الشركة عملياتها الإقليمية في دبي نهاية العام 1993، ونحن نتوقّع ان يصل معدل المبيعات الإجمالية للشركة في الشرق الأوسط إلى 10 آلاف وحدة مع نهاية القرن الحالي».

وأعلنت الشركة من جهة أخرى، ان جميع سيارات BMW القديمة منها والجديدة، لن تتأثر بعلة القرن التي قد تحدث الكثير من الفوضى في الأجهزة الإلكترونية المشغلة بالكمبيوتر مع بزوغ أول يوم من القرن الجديد.

زيادة 12 في المئة مبيعات مرسيدس بنز

طرحت مرسيدس AMG GmbH المتفرعة عن دايملر - كرايسلر، طراز S55 AMG الرياضي ذات الأداء العالي.

وبلغ حجم مبيعات الشركة 300 مليون مارك.

من ناحية أخرى، واصلت مبيعات مرسيدس - بنز إرتفاعها، فبعد أن شهدت إرتفاعاً بنسبة 27 في المئة من العام 1997 إلى 1998 إرتفعت الزيادة بنسبة 12 في المئة خلال الربع الأول من العام الحالي مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي.

وحازت فئة M من مرسيدس بنز على جائزة «وورلد كلاس أوارد»، خلال معرض سيارات جنيف الذي أقيم اوائل هذا العام، وتشير أرقام المبيعات في منطقة الشرق الأوسط إلى ان السيارة تعدّ الأكثر طلباً في القارات الخمس.

نيسان باثفايندر: نمو كبير في المبيعات



حققت مبيعات سيارة نيسان باثفايندر 99 الجديدة نمواً ملحوظاً في نيسان/ابريل الماضي بمعدل 300 في المئة، بحيث فاقت أداء السنوات الماضية في أسواق الخليج بعد شهر واحد على طرحها.

وأعلن المدير العام لشركة **عبد المحسن عبد العزيز بابطين** وكلاء نيسان في الكويت السيد **منير صوايا** عن أن مبيعات نيسان باثفايندر تجاوزت الـ 300 سيارة في أول شهر لطرحها في الأسواق.

وتسعى شركة نيسان إلى طرح موديلات ذات مواصفات عالية الجودة، وتبلغ سعة محرّك سيارة باثفايندر الجديدة 3،3 ليتر وبحجم 6 سلندر مع نظام ضخ وقود ECCS الذي يعطي قوة في الاداء.

من ناحية أخرى، منحت الهيئة العامة لشرطة دبي جائزة تقديرية لشركة نيسان الشرق الأوسط تقديراً منها للجهود التي تبذلها الشركة في مجال رفع الوعي بالسلامة المرورية في الإمارات وباقي دول مجلس التعاون الخليجي.

وأعلنت الشركة العربية للسيارات، وكلاء سيارات نيسان في دبي والإمارات الشمالية عن فوز **نالين باندراجياك** الذي يعمل فني صيانة في الشركة، بالمرتبة الأولى في مسابقة نيسان العالمية.



جائزة الجودة لـ فولفو S80

حازت سيارة فولفو S80 الجديدة على جائزة الجودة المتكاملة للعام 1999، نظراً لعوامل التصميم والراحة والإبتكار ورحابة المقصورة.

ومنذ تدشينها عالمياً العام 1998، فازت فولفو S80 بأكثر من جائزة عالمية. يُذكر انه تمّ توسيع منظومة فولفو S80 بتقديم طراز جديد بمحرّك ذي 5 اسطوانات وسعته 2،4 ليتر وبقدرة قصوى تبلغ 170 حصاناً.

بيجو 206 في الأسواق السعودية

طرحت شركة بالبيد في الأسواق السعودية سيارة بيجو 206 التي تعتبر الأكثر تميزاً بين سيارات فئتها.

وتتوفّر في هذه السيارات المتميزة بتصميمها الفضائي خيارات المفاضلة بين 5 أبواب، قوة محرّك 1،4 ليتر، وقوة 75 حصاناً وبتجهيزات سلامة متكامل روعي فيها تجهيزات الوقاية من جهة، وكبر السطح الزجاجي، وأنظمة التعليق والكوابح، والوسائد الهوائية من جهة أخرى.



مقر جديد لشركة الزاهد للتراكتورات

فازت شركة أنظمة المباني العالمية بعقد بناء المقر الجديد لشركة الزاهد للتراكتورات في جدّه.

وتبلغ مساحة المقر الجديد 37،750 متراً مربعاً ويتضمّن صالات عرض حديثة لجميع وكالات السيارات والشاحنات التي تمثلها الشركة والتي تشتمل على كل من: فولفو السويدية ورينو الفرنسية ودايوو الكورية. وسيتم تجهيز المقر بأحدث ما توصلت اليه التكنولوجيا من معدات وأجهزة فحص السيارات بالإضافة إلى مركز لقطع الغيار والتوزيع.

فورد تطلق طرازات جديدة في المنطقة

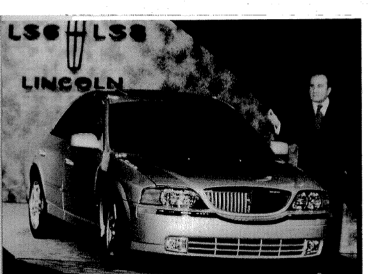
بلغت مبيعات فورد، ميركوري، لنكولن، جاغوار وفولفو في السوق الأميركية 345،672 سيارة وشاحنة خلال شهر نيسان/ ابريل الماضي.

وأعلنت فورد الشرق الأوسط وشمال افريقيا أن سيارة لنكولن LS الجديدة، ستطرح في منطقة الشرق الأوسط بدءاً من شهر ايلول/سبتمبر الجاري، وقد تمّ اختيار سوق منطقة الشرق الأوسط لتكون الأولى لطراز LS عقب طرحه في أميركا الشمالية، ما يعدّ مؤشراً على الأهمية التي توليها الشركة لهذه المنطقة.

صممت طرازات LS لتتخطى حدود لنكولن التقليدية من ناحية التصميم، ونظام نقل حركة آلي إلكتروني ذي خمس سرعات ونظام «Advance Trac» ذو فاعلية متطورة لتوفير الثبات، حسبما قال المدير المنتدب في فورد في الشرق الأوسط وشمال افريقيا **بوب مارتن**.

من ناحية أخرى، فازت شركة فورد للسيارات بأهم جائزة تقدمها مؤسسة المعهد العربي الأميركي، وهي جائزة **جبران خليل جبران** لـ«جوهر الإنسانية» في فئة الشركات وتسلم الجائزة الرئيس والمسؤول التنفيذي الأول في شركة فورد **جاك نصر**.

وأعلنت الشركة عزمها على طرح سيارة فوكس التي اختيرت «سيارة العام لعام 1999» في أوروبا في كافة أنحاء المنطقة خلال

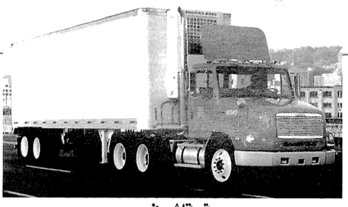


جاك نصر وإلى جانبه سيارة لنكولن LS الجديدة

فصل الخريف المقبل.

وتتمتع السيارة بمزايا متعددة لجهة الهيكل الصلب ونظام تعليق خلفي مستقل متعدد الوصلات ونظاميّ تعليق وقيادة منخفضيّ الإحتكاك.

كما سينضم طراز إكسكرجن لعام 2000 إلى مجموعة طرازات فورد من السيارات الرياضية المتعددة الأغراض.



قرقاش في دبي وكيل شاحنات فرايتلاينر

تقدم مشاريع قرقاش، الوكيل العام لمرسيدس بنز في دبي والامارات الشمالية، والموزّع الرائد في منطقة الخليج، شاحنات فرايتلاينر المصممة لتفي بحاجات عملائها ووفقاً لطلباتهم.

تعزو مشاريع قرقاش نجاح فرايتلاينر إلى خفة وزن الشاحنة وتوفير الراحة والأمان فيها وخصوصاً إلى مواكبة الشركة للتكنولوجيا والأبحاث الخاصة بها. ان مشاريع قرقاش تفخر بحيازتها على فرايتلاينر المشهورة بسمعتها الطيبة ولكونها شاحنة حديثة مزودة بآخر مستجدات التكنولوجيا خصوصاً بعد إندماجها مع شركة شاحنات مرسيدس — بنز في الستينات.

مبيعات لاندروفر فريلاندر

حققت سيارة لاندروفر فريلاندر، من أكثر سيارات الدفع الرباعي مبيعاً، نسبة مبيعات فاقت 40 في المئة من نسبة مبيعات أقرب منافسيها في الأسواق الأوروبية.

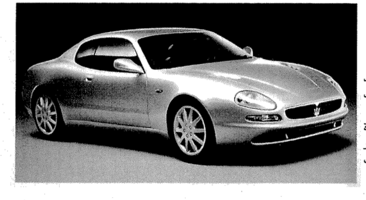
وأعلن مدير عام بي.ام.دبليو — الشرق الأوسط ان نسبة مبيعات فريلاندر في لبنان والأردن تشير إلى أنها ستحقق نسبة مبيعات في الشرق الأوسط مماثلة لتلك التي حققتها في الأسواق الأوروبية.

وتمتاز سيارة لاندروفر فريلاندر بهيكل قوي مع شيسّي متكامل، ما يحقق خفضاً للوزن بصورة ملحوظة مع قوة وصلابة إستثنائيتين.

فاست اوتو - تكنيك وكيلاً لـ «مازراتي»

إحتفلت شركة «فاست اوتو — تكنيك» لصاحبها السيد **محمد وجيه حسن شربتلي** باختيارها وكيلاً لسيارات «مازراتي» الشهيرة في المملكة.

وأفردت شركة «فاست اوتو — تكنيك» لهذه السيارة إمكانيات ضخمة للخدمة تشمل الفحص الإلكتروني المتطور والتجهيزات الحديثة التي تعمل على كشف وتحديد المشكلات بسرعة فائقة.





نجاح S - Type من جاغوار في الشرق الأوسط

تعتبر منطقة الشرق الأوسط واحدة من أولى المناطق في العالم التي شهدت إطلاق جاغوار S - Type صالون الجديدة، التي تمثّل إضافة واقعية لمجموعة جاغوار من فئة سيارات XJ وسيارات XK8 الرياضية، وتتكوّن المجموعة من 3 طرازات هي: V6 وV6HE بالإضافة إلى V8 سعة 4،00 ليتر.

وقدّر إجمالي الإنتاج من هذه السيارات خلال العام 1999 بنحو 40،000 سيارة، ومن المتوقع ان يرتفع إلى 55،000 سيارة خلال العام 2000.

من ناحية أخرى، حققت سيارة جاغوار XK180 الرياضية ذات المقعدين إقبالاً كبيراً خلال معرض خريف باريس الأخير للسيارات، وتخطط جاغوار إلى إطلاق مجموعة من السيارات التاريخية المميزة المزوّدة بمحركات XK، بالإضافة إلى جاغوار XK180 رودستر.

محرك في-٨ ذو القدرة التقنية العالية، سعة ٤،٧ لترات بقوة ٢٣٥ حصاناً**

نظام متطور للفرامل القرصية المانعة لانغلاق العجلات الأربع (ABS)

١٣ وظيفة قابلة للبرمجة، وفق رغباتك

تقنية كوادرا-تراك II™ للدفع الرباعي عند الطلب**

ناقل سرعة أوتوماتيكي متعدد السرعات، ذو تحكم إلكتروني**

سيارة تعمل بأقل قدر من الضوضاء والإهتزازات

تحكم فريد في درجات الحرارة على مساحتين، بواسطة الأشعة تحت الحمراء

كوادرا-درايف™ - أكثر أنظمتنا حداثة على الإطلاق في مجال الدفع الرباعي**

إطار إحتياطي كامل الحجم** بالداخل، أسفل مساحة التخزين الخلفية

تحسين أداء المقود ونظام التوجيه

محاور فاري-لوك™ الأمامية/الخلفية الحديثة**

تعليق تم إبداعه بدقة، طراز كوادرا-كويل™

إنطلاقة إطارات وعجلات ١٦ بوصة

وسط الطبيعة؟ نعم... إنه أنسب مكان تتجلى فيه التغييرات التي طرأت على أحدث سياراتنا في مجال الدفع الرباعي!

ألهمتنا الطبيعة فأبدعناها... لتستمتع بها البشرية. للحصول على المزيد من المعلومات عن جيب. جراند شيروكي ليمتد الجديدة كليا، تفضل اليوم بزيارة أقرب صالات عرض جيب.

جيب جراند شيروكي الجديدة كلياً

أكثر سيارات جيب قدرةً... على الإطلاق*

* بناء على إختبارات AMCI الشاملة للأداء على الطرق الممهدة والوعرة، بإستخدام سيارة جراند شيروكي ذات الخاصيتين الإختياريتين: محرك في-٨ وتقنية كوادرا-درايف™ ** مواصفات إختيارية

إستخدم أحزمة الأمان دائماً، وتذكر أن المقعد الخلفي هو أفضل مكان لسلامة الأطفال. جيب هي علامة تجارية مسجلة لصالح ديملركرايسلر.

الوكيل العام لسيارات جيب ودودج في المملكة ولسيارات كرايسلر في المنطقة الشرقية،

الشركة العربية المتحدة للسيارات

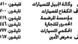
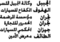
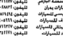
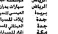
الفروع

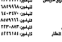
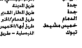
الرياض	(المركز الرئيسي) طريق خريص	تليفون: ٢٣٢٤٢٢٢
جدة	طريق المدينة	تليفون: ٦٨٢٩٩٦٨
جدة	طريق المطار القديم	تليفون: ٦٤٠٣٤٧٠
الدمام	طريق الدمام/الخبر	تليفون: ٨٥٧٩٦٦٦
خميس مشيط	طريق أبها/الخميس	تليفون: ٢٢٣٠٨٨٣
تبوك	الفيصلية – طريق المطار	تليفون: ٤٢٢٦١٤٤

الموزعون

الرياض	مؤسسة البازعي	تليفون: ٤٢١١٦٧٧
الرياض	سيارات بدران	تليفون: ٤٠٢٨٨٢٤
بريدة	العيسى للسيارات	تليفون: ٣٨١٩٤٩٤
جدة	إيلاف للسيارات	تليفون: ٩٤٠٥٦٦٦
جدة	العيثاني للسيارات	تليفون: ٦٧١٦٣٢٧
مكة	الهاء للسيارات	تليفون: ٥٤٢٤٢٢١
الجبيل	وكالة الجبيل للسيارات	تليفون: ٣٤١٨٥١٠
الهفوف	الكفاح للسيارات	تليفون: ٥٩٢٢٧٠٠
نجران	مؤسسة الرهمة	تليفون: ٥٤٤١٤٢٩
نجران	الحمرور للتجارة	تليفون: ٥٤٢٢٤٤٦
جيزان	الحكمي للسيارات	تليفون: ٣٢٢٢٧٧٧
الطائف	معرض الأمين	تليفون: ٧٤٩٢١٦٧



جيب®

لا جيب ... إلا جيب



الشيخ احمد بن سعيد آل مكتوم (اليمين) وجون باترسون

25 مليون دولار لصيانة محركات طائرات «الامارات»

وقّع الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم، رئيس دائرة الطيران المدني في دبي، رئيس طيران الإمارات عقداً بقيمة 92 مليون درهم (25 مليون دولار)، ويغطّي فترة خمس سنوات، مع شركة هونغ كونغ لخدمة المحركات الجوية (هايسل) لصيانة محركات طائرات «الإمارات» من طراز ترنت رولز رويس.

وقال جون باترسون مدير عام هايسل إثر التوقيع ان شركته ستوفّر لطيران الإمارات خبرات لا تضاهى في عمليات الصيانة الدورية والشاملة لمحركات الرولز رويس.

«القبرصية» تحقق أرباحاً قياسية

حقّقت الخطوط الجوية القبرصية أرباحاً قياسية في العام الماضي، بعد تكبّدها خسائر كبيرة في 1997، ويعود الفضل في ذلك إلى خطة إعادة الهيكلة التي نفذت وفقاً لما هو مقرر وانخفاض أكلاف الوقود، بالإضافة إلى الطفرة التي شهدتها الحركة السياحية.

فالأرقام الرسمية تؤكد أن السياح يواصلون تدفقهم على «جزيرة الشمس» بمعدلات غير مسبوقة أدى إلى ارتفاع عدد المسافرين الذين نقلتهم شركة الرحلات العارضة التابعة للخطوط الجوية القبرصية «يوروسيبريا» بنسبة 21،7 في المئة. هذا وتعتبر نتائج الربع الأول من العام 1999 مشجعة ايضاً، ومن المتوقع تكرار تحقيق الأرباح الجيدة مرة أخرى في النتائج السنوية للعام الحالي.

القطرية: رحلات منتظمة إلى 20 محطة

تقوم شركة «القطرية» بتسيير رحلة يومية أخرى من لندن إلى كاتماندو إعتباراً من تشرين الاول/ أكتوبر المقبل، إضافةً إلى زيادة رحلاتها الأسبوعية إلى ميونيخ لتصل إلى 3 رحلات.

«القطرية» تسيّر من مطار الدوحة رحلات إلى 20 محطة هي: ابو ظبي، دبي، الكويت، جدّه، القاهرة، الظهران، عمان، الخرطوم، بيروت، كراتشي، لاهور، بيشاور، دكا، بومباي، تريفاندروم، الخرطوم، كولومبو، بانكوك، لندن وميونيخ.

تحالف شركتي الطيران البريطانية والايرلندية

وافقت الحكومة الايرلندية على خطة تقدّمت بها شركة الطيران الوطنية Aer Lingus، وتقضي بإنشاء تحالف مع الخطوط الجوية البريطانية.

واتخذت الشركتان قراراً مبدئياً بتبادل مكثّف للرموز في ما بينهما، وكذلك إفادة ركاب الشركتين من الخدمات ذاتها خصوصاً تلك المتعلّقة بالمسافر الدائم. كما تنوي الشركتان تطوير علاقتهما في المدى البعيد نحو تحالف أعمق وتعاون أوثق في كافة المجالات.

جون باترسون (John Patterson)، المسؤول عن التحالفات في بريتش ايرويز، أعرب عن سروره لقرار الحكومة الايرلندية، مؤكداً ان ايرلندا تشكل سوقاً مهمة. ان هذه الإتفاقية ستساهم في تقديم تسهيلات كبيرة لركاب الشركتين خصوصاً لجهة مضاعفة وجهات السفر من وإلى ايرلندا.

من جهتها أكّدت أميريكان ايرلاينز أنها حصلت بدورها على الضوء الأخضر من الحكومة الايرلندية لتطبيق التحالف مع Aer Lingus.



رأي

المصارف العربية والانترنت

في الماضي القريب، كان انتقال التقنيات والأدوات الغربية الحديثة إلى البلدان العربية يستغرق في المعدل ما بين أربع وخمس سنوات. أما اليوم، وبفضل ثورة الاتصالات العالمية، بات هذا الانتقال يتم بشكل أكثر سرعة وكفاءة. ففي الوقت الذي ما زال الاستخدام المصرفي للانترنت في معظم الدول الصناعية يخطو خطواته الأولى، يستعد عدد من المصارف العربية لإطلاق هذه الخدمة في وقت قريب. فقد قطع البنك العربي الوطني شوطا كبيرا في تطوير برنامج لخدمة عملائه عبر الانترنت يتوقع أن يطلقه في نهاية العام الجاري، علماً بأنه لم يمضِ على السماح بالانترنت في المملكة العربية السعودية سوى ستة أشهر. كما تستعد مصارف عربية عدة أخرى، وفي مقدمها البنك العربي وبنك فلسطين الدولي، لإطلاق هذه الخدمة في وقت قريب أيضا.

وقد يتساءل البعض عن هذه السرعة في الخدمة المصرفية عبر الانترنت –في وقت لا يزال عدد مستخدمي الانترنت في العالم العربي محدودا، حيث لا يتجاوز 100 ألف في لبنان الذي يعتبر فيه الانترنت الأكثر انتشاراً بين البلدان العربية. كما أن التجارة الالكترونية للمستخدمين العرب ما زالت محدودة جدا، إذ لم تتجاوز 11 مليون دولار عام 1998، منها أكثر من 90 في المئة مع الدول الغربية. من جهة أخرى، فإن الكثير من انعكاسات الانترنت على العمل المصرفي وربحيته ما زالت موضع نقاش وبحث في الأوساط المصرفية العالمية. ففي حين يعتبر مصرف «ويلز فارغو» الأميركي أن التمصرف عبر الانترنت لديه هو أكثر ربحية من الخدمات العادية، ترى معظم المصارف الأخرى أن اعتماد الانترنت لن يخفض التكاليف المصرفية إذ أنه لن يلغي الحاجة إلى الفروع والخدمات المباشرة المقدمة للعميل.

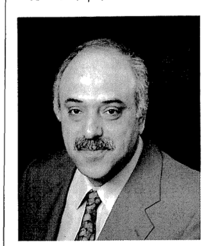
كذلك، فإن التطور السريع في تكنولوجيا الاتصالات تشكل تحديا إضافيا للمصارف حول العالم. فقد أصبحت خيارات الاتصال الإلكتروني المكن استخدامها متعددة وواسعة النطاق، وتشمل وسائل مختلفة مثل الهاتف الخليوي والتلفزيون الرقمي إلى جانب الانترنت، بشكل يصعب معه اعتماد نظام تكنولوجي واحد لجذب العملاء الراغبين في التعامل المصرفي الإلكتروني. فليس معروفا حتى الآن ما هو النظام الإلكتروني المصرفي النموذجي الذي سيستعمل في المستقبل، ما يضطر المصارف إلى تبني أنظمة تكنولوجية عدة لزيادة فرصها في مواكبة التكنولوجيا التي ستستقطب العدد الأكبر من المستخدمين في السنوات المقبلة. وتواجه المصارف أيضا تحدياً بفعل تدني كلفة هذه الوسائل التكنولوجية الحديثة، وبالتالي سهولة دخول المنافسين من المصارف وغير المصارف إلى هذا المضمار، وسهولة انتقال العملاء بين مختلف موردي الخدمات المصرفية طلباً للمردود الأعلى بالكلفة الأدنى.

لكن، مهما تكن التحديات، فإن المصارف العربية لا يمكنها تجاهل هذه التكنولوجيات الحديثة التي أصبحت تشكل أداة منافسة جديدة لاستقطاب العملاء، وعاملاً إضافياً في دعم صورتها، وعنصراً أساسياً في مواكبة التطور في القرن الواحد والعشرين.

المحتويات

نحو سوق مالية أقل تأرجحاً

بقلم: باسل النقيب*



إن الهبوط الحاد في المستوى العام للأسعار السائدة في سوق الأوراق المالية الكويتية الذي حدث مؤخراً يستوجب وقفة تأمل لتحاشي تكراره قدر المستطاع، وهذا لا يعني أنه يمكن قيام سوق أوراق مالية خالية من تذبذبات في الأسعار والتي هي ظاهرة صحية بحد ذاتها، إلا أنها مسألة نسبية، فالهبوط الحاد الذي شهدناه مؤخراً لا يمثل حتماً ظاهرة صحية بل يمثل التذبذبات القوية صعوداً وهبوطاً مصدر عدم استقرار للإقتصاد ككل، وقد تكون سبباً في خلق أزمات مستقبلية باهظة التكلفة مالياً وإقتصادياً وحتى معنوياً وإجتماعياً. والحكمة التي مفادها «الوقاية خير من العلاج» تنطبق تمام الإنطباق على هذا الوضع. ولعل خير منطلق لتحليل هذه الأزمة لتجنب تكرار مثيلاتها مستقبلاً هو النظر في آلية تحرك المستوى العام لأسعار الأسهم. ونعتقد أن المحرك الأساس هو مستوى أرباح الشركات والتوقعات المرتبطة به، لذلك لننطلق من هذا الجانب لتعقب تطور الأسعار وأثرها في الأرباح ومن ثم دراسة تأثير الأرباح بدورها على الأسعار وما يمكن عمله لكسر هذه الحلقة الضارة.

تأرجح الدخل

نبدأ بتحليل أثر مضاربات شركة إعتبارية في سوق الأسهم على ربحيتها ولنفترض أن لها ميزانية ابتدائية مبسطة كما يلي:

الموجودات		المطلوبات	
استثمارات صناعية	5،000 مليون د.ك		
أسهم	5،000 مليون د.ك	حقوق المساهمين	10،000 مليون د.ك
المجموع	10،000 مليون د.ك	المجموع	10،000 بليون د.ك

ولنفترض أيضاً:

– ان نشاطها في القطاع الصناعي يحقق لها عائداً مجزياً قدره 15 في المئة.

– يرتفع في السنة الأولى سوق الأسهم بنسبة 50 في المئة.

– ينخفض سوق الأسهم في السنة التالية بنسبة 33 في المئة (أي يعود لمستواه الإبتدائي) متأثراً بانخفاض أسعار النفط مثلاً.

– ان توزيعات سوق الأسهم النقدية هي 6 في المئة في كلا السنتين كنسبة من الأسعار السائدة في نهاية العام.

– ان الشركة توزع ما يعادل 12 في المئة من رأس مالها في حال تحقيق أرباح.

أرباح السنة الأولى

أرباح صناعية	15 في المئة	0،750 مليون د.ك
أرباح أسهم	50 في المئة	2،500 مليون د.ك
توزيعات نقدية أسهم	6 في المئة	0،450 مليون د.ك
مجموع الأرباح		3،700 مليون د.ك

الميزانية في نهاية السنة الأولى

الموجودات		المطلوبات	
استثمارات صناعية	5،000 مليون د.ك		
أسهم	7،500 مليون د.ك	أرباح نقدية للتوزيع	1،200 مليون د.ك
نقود	1،200 مليون د.ك	حقوق المساهمين	12،500 مليون د.ك
المجموع	13،700 مليون د.ك	المجموع	13،700 مليون د.ك

أرباح السنة الثانية

أرباح صناعية	15 في المئة	0،750 مليون د.ك.
خسائر أسهم	33 في المئة	2،500 – مليون د.ك.
توزيعات أسهم	6 في المئة	0،300 مليون د.ك.
صافي الخسائر		1،450– مليون د.ك.

الميزانية في نهاية السنة الثانية

الموجودات (مليون د.ك.)		المطلوبات (مليون د.ك.)	
إستثمارات صناعية	5،000		
أسهم	5،000		
نقود	1،050	حقوق المساهمين	11،050
المجموع	11، 050	المجموع	11،050

ماذا نستنتج؟

1 – ان معدل أرباحها السنوية هو 1،125 مليون د.ك. و لكن بسبب إستثمار قسم كبير من أصولها في سوق الأسهم فإن أرباحها تتأرجح بين 3،700 مليون د.ك. إلى خسارة 1،450 مليون د.ك.

2 – أنها توزع أرباحاً بشكل متقطع أو على أقل تقدير بشكل متذبذب حيث تنخفض التوزيعات أو تنعدم في الأعوام التي تنخفض فيها أسعار الأسهم.

3 – لو أن القيمة الاسمية للسهم هي 100 فلس وسعره يمثل 10 أضعاف الربح ولا يقل عن 90 في المئة من القيمة الدفترية، فإن سعر السهم يكون قد تأرجح بين 370 فلساً و99،45 فلساً.

4 – كلما زادت تقلبات أسعار الأسهم تأرجحت ربحية الشركة وكذلك سعر سهمها بوتيرة أقوى.

5 – كذلك كلما زادت نسبة الأصول المستثمرة في السوق زاد ذلك من تأرجح أرباحها وسعر سهمها.

6 – لو تمّ استثمار جميع موجودات الشركة في نشاطها الصناعي وبذات العائد المتحقق (15 في المئة) لكان معدل دخلها 1،500 مليون د.ك. سنوياً بدلاً من 1،125 مليون د.ك. ولكان أكثر استقراراً وربما تنامى أيضاً.

نسبة التوزيعات النقدية

إن جميع الشركات في مختلف دول العالم تحاول تحديد النسبة الأمثل للأرباح النقدية الموزعة. فهي بصورة عامة تحتفظ بنسبة أكبر من الأرباح المتحققة إذا إستطاعت استخدامها في مجال تخصصها لتحقق عائداً مجزياً وإلاّ فتقوم بتوزيعها على المساهمين. وهي بذلك توازن بين النمو في مجال تخصصها والنشاطات المكملة له وزيادة توزيع الأرباح آخذة بالحسبان بعض أو جميع العوامل التالية:

1 – هل الإستثمار في أصول إضافية يزيد من إنتاجها أو يرفع كفاءة ذلك الإنتاج وبالتالي ينمي أرباحها ضمن الإقتصاد المحلي؟

2 – هل توسع نشاطها جغرافياً من خلال إستثمارات مشابهة في دول أخرى؟

3 – هل تقوم بشراء شركات مكملة لنشاطها وإلحاقها بها محلياً ودولياً؟

4 – هل تقوم بشراء أسهمها من السوق الثانوية وإطفائها وبذلك تحقق نمواً في أرباح السهم مستقبلاً؟ يذكر أن إحدى شركات الإسمنت السعودية الناجحة قررت مؤخراً تخفيض رأس مالها بالنظر لزيادة الموارد المتاحة لها عن حاجتها.

5 – هل تزيد من الأرباح الموزعة لأنها لا تستطيع إستثمارها بعائد مجزي؟ بالمقارنة فإن احتفاظها بمبالغ سائلة كبيرة يجعلها عرضة لمحاولات شراء بالكامل من قبل شركات أخرى.

يذكر أن مجالس إدارات الشركات الناجحة في الدول المتقدمة لا يحتفظون بأموال فائضة عن حاجات الشركات المعنية ولذلك لا يحتاجون للمضاربة في الأسهم. وهم يدركون أن من الأفضل أن تكون الأموال الفائضة عن حاجة شركاتهم بأيدي المساهمين بدلاً من الشركة، والمساهمون أدرى بالجهات القادرة على إدارة المحافظ. وبالمقارنة فإن احتفاظ الشركات بمبالغ طائلة مستثمرة في أسواق الأسهم يجعلها أشبه بصناديق إستثمارية مقفلة منها شركات ذات تخصص.

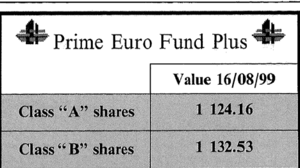
شركات الإستثمار والمشورة الستراتيجية

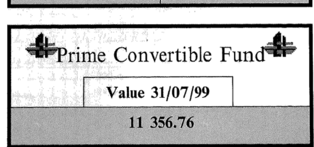
إن إحدى الخدمات التي يمكن أن تقدمها شركات الإستثمار المتخصصة للشركات الأخرى هي تقديم النصح حول الآفاق المتاحة للإستثمار في شركات مكملة لنشاطها. وكثيراً ما يكون لتلك الإستثمارات بعد جغرافي أيضاً، وهي بذلك تخدم عملاءها عن طريق تقديم خيارات إضافية عند تحديد معالم ستراتيجية نمو الشركة المعنية.

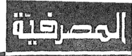
ويقتضي النجاح في بلورة مثل هذه الستراتيجيات شعور مجلس إدارة الشركة بالحاجة لمثل تلك المشورة حتى يبدأ عملية البحث عنها أو التغلب أحياناً على القناعة الخاطئة أنه يستطيع توفير كلفة تلك المشورة (False Economies). كذلك يقتضي النجاح اختيار شركة الإستثمار المناسبة القادرة على دراسة الشركة المعنية وتقديم خيارات إستثمارية مناسبة تساعد على بلورة ومن ثم تنفيذ ستراتيجية نمو مناسبة.

يذكر أيضاً أن شركات الإستثمار المتميزة لا بد لها من تطوير نظام معلوماتي متكامل عن الأسواق المالية العربية لكي تتمكن من تقديم خدمات أفضل لعملائها. وسيمهد هذا التوجه الطريق لإيجاد شركات مصادر دخلها إقليمية بدلاً من أن تكون محلية فحسب. كما أن غالبية الأسواق العربية متنامية ولكنها تعاني شحاً في الإستثمارات ما يعني عوائد مرتفعة، أضف إلى ذلك أن نمو الشركات إقليمياً سيزيد من قدرتها على مواجهة المنافسة العالمية المتزايدة مع انفتاح الأسواق التدريجي خلال الأسواق المقبلة. ونعتقد أن مثل هذا التوجه سيساهم في خدمة الإقتصاد عن طريق خلق بيئة مناسبة لتنويع مصادر الدخل وازدياد الإستثمار الفعلي طويل الأمد وبالتالي تحقيق استقرار أكثر في المستوى العام لأسعار سوق الأوراق المالية وتنامي في الأرباح بناء على تنامي الشركات لا تنامي مضارباتها. ■

* المدير التنفيذي الأول، الشركة الأولى للإستثمار – الكويت







منتجات ED&F Man

صناديق الاستثمارات البديلة: تحصين المحافظ التقليدية

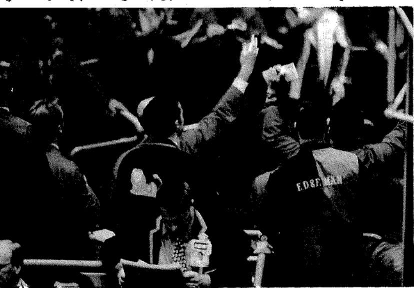
جرى مؤخراً إقفال الاكتتاب في آخر صناديق مجموعة ED&F Man العالمية المتخصصة في منتجات الاستثمارات البديلة (Alternative Investments) ذات المزايا الوقائية والمردود المرتفع تاريخياً. فقد وصل الاكتتاب في صندوق (MAN IP-Prisma/ 2 series) الى نحو 90 مليون دولار، أي جرت تغطيته بأكثر من ثلاث مرات من القيمة المطلوبة. وسيستثمر الصندوق في اكثر من ثمانين اداة مالية في أسواق الدول المتقدمة عن طريق المتاجرة بالعقود المستقبلية لهذه الأدوات. وتبعاً للأداء التاريخي لمثل هذه الصناديق، فإن عائداً سنوياً معدله أكثر من 20 في المئة يمكن توقعه، علماً ان الصندوق مضمون رأس المال.

وتعتبر منتجات الاستثمارات البديلة اليوم دعامة أساسية لاصحاب المحافظ من كبار الأفراد والمؤسسات الذين يسعون الى تحصين محافظهم بأدوات تحوّط تقيهم من آثار التقلبات في أسواق الأسهم والسندات والعملات. وبفعل الأزمات التي ألمّت بالأسواق العالمية خلال السنوات الخمسة عشر الأخيرة، ارتفع الطلب على هذه المنتجات بشكل سريع، بحيث قفز عدد العقود المستقبلية المتاجر بها من 14 مليون عقد العام 1970 الى 503 ملايين عقد بنهاية 1998، ووصلت قيمة الأصول المستثمرة فيها الى 35 مليار دولار بنهاية 1997. وتتنوع أدوات الاستثمارات البديلة لتشمل الأوراق المالية، ومنتجات الطاقة والمعادن والمحاصيل الزراعية، بينما تمتاز صناديق ادارة العقود المستقبلية (Managed Futures Funds) بكونها مضمونة رأس المال وبقدرتها على تحديد فرص الاستثمار في مئات الأسواق العالمية، ما يجعلها أدوات مثالية لتحسين أداء المحافظ التقليدية.

ويمكن استيعاب طريقة عمل هذه الصناديق عبر استعراض لتاريخ ومزايا المتاجرة بالعقود المستقبلية. فهذه العقود، التي بدأت بالمحاصيل الزراعية ثم انتهت بالأوراق والأدوات المالية المختلفة، ترقى أصولها الى القرن السابع عشر، الا ان تطورها والمتاجرة بها على أساس كونها أدوات مالية موحدة المعايير وعالية السيولة لم تبدأ الا في السنوات الثلاثين الفائتة، وذلك مع شيوع العقود المختلفة واتجاه المستثمرين نحو المزيد من أدوات التحوّط. والى جانب بورصة شيكاغو للمتاجرة بالسلع، يوجد حالياً عدد كبير من الأسواق العالمية المتخصصة بالمتاجرة بالعقود المستقبلية الناشطة في السلع كما في السندات الحكومية ومؤشرات أسواق الأسهم العالمية والعملات.

وعلى الرغم مما قد يكون عالقاً في أذهان المستثمرين من ارتفاع مخاطرة المتاجرة بهذه العقود، خصوصاً بعد حادثة انهيار بنك بيرينغز نتيجة مغامرة أحد وسطائه في المتاجرة بسوق المشتقات، الا ان الأمر يختلف تماماً في صناديق ادارة العقود المستقبلية التي تديرها مؤسسات عريقة بمهنية عالية. «لعل أهم ما يميز صناديقنا أنها تركز فقط على أسواق الدول المتقدمة، وتستثمر في عشرات الأسواق المستقبلية في آن واحد، ما يعزل أداءها عن تذبذبات الأسواق التقليدية ويحقق الثبات في الأداء» حسب السيد **انطوان مسعد**، مدير المكتب الاقليمي لمجموعة ED&F MAN في الشرق الأوسط. وترجع القدرة على توزيع الإستثمارات على عدد كبير من العقود المستقبلية إلى خاصية تلك العقود التي تتطلب دفع جزء بسيط فقط من القيمة الإجمالية للعقد لغرض المتاجرة، ويتم أيداع المبلغ في حساب خاص بالمتاجرة (Margin Trading Account)، ما يتيح توزيع الإستثمارات. وتعتبر هذه المزية من أهم المزايا التي تجعل هذه العقود أدوات رئيسية في عمليات التحوط.

ويدعم النزعة المحافظة في هذه الصناديق



تطوير منتجات الإستثمارات البديلة



أنطوان مسعد

كونها مضمونة رأس المال، أي أن المستثمر يسترد، في أسوأ الأحوال، القيمة الأساسية المستثمرة عند فضّ الصندوق. وتعتبر ED&F MAN السباقة في مجال تطوير هذه الصيغة من الصناديق، وقادت السوق في إطلاق الصناديق ادارة العقود المستقبلية. وقد ساهمت مزية ضمان رأس المال في جعل هذه الصناديق ملاذاً آمناً للمستثمرين الذين يبحثون أساساً عن الحماية، وعن مردود أعلى من المتوقع في ملاذات آمنة تقليدية. فضمان رأس المال يقابله قدرة الصندوق على رفع سيولته عبر قروض تعادل نصف القيمة الأساسية المستثمرة، وهذه تستغل للمتاجرة بالعقود المستقبلية من خلال عملية إنتقاء مضنية لأفضل الفرص المتوفرة عالمياً. «يكمن نجاح ED&F MAN في انتقاء الإدارة عالية الكفاءة والقدرة الفائقة على الوصول إلى أسواق ومنتجات جديدة، ما يجعل منتجاتنا من الإستثمارات البديلة مكونات أساسية لأية محفظة متنوعة الأدوات» حسب السيد **مسعد** الذي يشير إلى تحقيق صناديق AHL، التابعة للمجموعة، عائداً سنوياً مركباً بلغ 21،7 في المئة بين 1990/12/20 و1999/3/31.

وتتصدر ED&F MAN لائحة المجموعات المالية الدولية المتخصصة في ادارة العقود المستقبلية، حيث يعود تاريخ المجموعة إلى العام 1783 عندما بدأت بالمتاجرة بالمحاصيل الزراعية، ثم طوّرت عقودها المستقبلية. وتدير المجموعة حالياً أكثر من 3،5 مليارات دولار من الأصول الموزعة على نشرات المنتجات الإستثمارية والصناديق المتخصصة التي تحمل رصيداً يفوق الـ15 عاماً من النمو الثابت رغم تقلبات الأسواق العالمية خلال هذه الفترة.

ويتوقع ارتفاع الطلب من قبل المستثمرين الخليجيين (أفراداً ومؤسسات) على هذه المنتجات، مع تفضيل عدد كبير منهم حالياً للحماية، بالدرجة الأولى، من تقلبات الأسواق، وإمكانية تحقيق عوائد ثابتة مرتفعة على المديين المتوسط والطويل.■

يحدث في مصر الآن
اتجاهان يتجاذبان أسعار الفائدة المصرفية


إسماعيل حسن محافظ البنك المركزي المصري

محافظ البنك المركزي: نبني «منحنى العائد» لترشيد قرارات البنوك

القاهرة – محمود عبد العظيم

يتنازع أسعار الفائدة على الودائع في الجهاز المصرفي المصري حالياً اتجاهان متناقضان. الأول يدفع البنوك إلى «ماراتون» — بدت بشائره تظهر في الأفق — لرفع الأسعار بهدف جذب المزيد من الودائع لعلاج مشكلة نقص السيولة ولتمويل خطط التشغيل خلال النصف الثاني من هذا العام.

أما الاتجاه الثاني فهو عكس الاتجاه الأول ويقضي بضرورة إجراء المزيد من الخفض لأسعار الفائدة في إطار تعليمات حكومية – غير معلنة – للبنوك بضرورة تنشيط بورصة الأوراق المالية عبر ضخ مزيد من السيولة في السوق وتشجيع المستثمرين على الاقتراض بضمان الأسهم والسندات لشراء المزيد من الأوراق المالية.

كما يهدف خفض أسعار الفائدة أيضاً إلى كبح جماح التضخّم الذي سجّل 4,1 في المئة في نهاية حزيران/ يونيو الماضي ويستعدّ لإحراز مزيد من الصعود خلال المرحلة المقبلة وفقاً لمؤشرات الاقتصاد الكلي.

وأمام هذين الاتجاهين بدا الجهاز المصرفي في مصر وكأنه وحدات منعزلة حيث أصبحت قضية أسعار الفائدة بمثابة مشكلة فردية لكل بنك يتعيّن عليه وضع حلول لها وفقاً لستراتيجيته الخاصة أو متطلبات السوق.

من هنا اكتشف المستثمرون وعملاء البنوك ظاهرة غريبة – قلما تحدث في أي مكان آخر – وتتمثل في التفاوت الكبير بين معدلات أسعار الفائدة الدائنة والمدينة بين البنوك حتى كسر هذا الفارق حاجز الـ2 في المئة لأول مرة منذ أعوام طويلة ومن ثم أصبح التنبؤ بمستقبل أو اتجاهات الأسعار في المرحلة المقبلة أمراً يشوبه الغموض.

تغيرات دراماتيكية

بداية تشير الأرقام الرسمية إلى أن متوسط أسعار الفائدة في البنوك المصرية شهد تغيرات دراماتيكية خلال الأعوام الثلاثة الماضية.

ووفقاً لبيانات وزارة الاقتصاد فإن سعر الخصم – الذي تتحدّد على أساسه أسعار الفائدة – بلغ في حزيران/ يونيو 1996 نحو 13,5 في المئة، ثم بدأ في الهبوط التدريجي ليصل إلى 12,25 في المئة في حزيران/ يونيو 1997، ثم ليستقرّ عند هذا المعدل طيلة عام ونصف ليعاود هبوطه فيصل إلى 12 في المئة حالياً.

وبناءً عليه، سجّلت أسعار الفائدة على الودائع تغيرات مماثلة لتبدأ عند 10,5 في المئة للودائع لمدة ثلاثة شهور وذلك في حزيران/ يونيو 1996 ثم لتهبط إلى 9,7 في المئة في كانون الثاني/ يناير 1998، ثم 9 في المئة في كانون الأول/ ديسمبر 1998، ثم لتعاود الارتفاع وتسجّل 9,25 في المئة في مطلع شباط/ فبراير الماضي.

وتراوحت أسعار الفائدة على القروض بين 15,5 و12,9 في المئة خلال الفترة من حزيران/ يونيو 1996 وحتى كانون الأول/ ديسمبر 1998، ثم تعاود ارتفاعها لتسجّل 13,5 في المئة حالياً.

وتراوحت أسعار الفائدة على قروض «الإنتربانك» بين 10,3 في المئة و11,6 في المئة خلال الفترة نفسها.

أما في الواقع الفعلي، فقد شهدت الشهور الثلاثة الماضية منافسة حادة بين البنوك أدّت إلى اتجاه أسعار الفائدة لمزيد من الارتفاع وهو اتجاه كان من أسبابه بعض الأحداث المحلية مثل مشكلة نقص السيولة بسبب قرارات ترشيد الاستيراد وإلزام



المستوردين بتغطية خطابات الاعتماد بنسبة 100 في المئة إلى جانب اندماج البنكين العقاري العربي والمصري.

رؤى متباينة

وعلى الرغم من هذا الارتفاع، فإن الساحة المصرفية لا زالت تشهد رؤى متباينة حول هذه القضية...

حلمي السعيد – مدير عام الإستثمار في بنك مصر يرى أنه من الطبيعي أن تسجّل أسعار الفائدة الدائنة والمدينة في البنوك مزيداً من الارتفاع خلال المرحلة المقبلة.

وقال لـ «الاقتصاد والأعمال» أن هناك دلائل على ذلك ظهرت خلال الفترة الماضية وتمثلت في ارتفاع أسعار الفائدة على السندات التي طرحتها شركات القطاع الخاص مؤخراً لتسجّل 12 في المئة مقابل 10,5 في المئة فقط في مطلع العام الجاري.

وقال **السعيد** أن هناك عوامل عدة سوف تدعم ارتفاع الأسعار في المرحلة المقبلة منها ندرة السيولة حالياً في الجهاز المصرفي التي ستدفع البنوك لاستقطاب الودائع بأي تكلفة، يضاف إلى ذلك ضرورة رفع سعر الفائدة لكسر جموح «ظاهرة الدولرة» التي عادت لمصر مؤخراً بسبب ندرة الدولار وانخفاض أسعار الفائدة على الجنيه ومن ثم سيصبح تحريك سعر الفائدة على الجنيه إلى أعلى هو الحل الأمثل لإقناع المدخرين بتحويل مدخراتهم من الدولار إلى الجنيه مرة أخرى.

أيضاً هناك هذا العدد الكبير من المشروعات ذات الجدوى الاقتصادية العالية وهي مشروعات تغري البنوك بالتمويل، ومن ثم فإن البنوك مطالبة بسحب السيولة من السوق وإعادة ضخها لهذه المشاريع عبر خطط تمويلية انتهت البنوك التجارية الكبرى من اعتمادها بالفعل.

ويقلّل **السعيد** من دور البنك المركزي والسلطات النقدية بصفة عامة من إمكانية الحدّ من هذا الارتفاع المرتقب في أسعار الفائدة، مؤكّداً في هذا الصدد أنه حتى لو أراد البنك المركزي ذلك فلن يستطيع لأسباب تتعلق أولاً بسياسة تحرير أسعار الفائدة التي تطبق منذ سنوات وأسباب تتعلق ثانياً بآليات العرض والطلب وقواعد السوق.

ويتوقع **السعيد** أن تقفز أسعار الفائدة على الودائع لتصل إلى 11 في المئة خلال الأشهر المقبلة وأن ترتفع على الإقراض لتصل إلى 15 في المئة.

حلمي السعيد

وأوضح **السعيد** أن مشكلة السيولة لعبت دوراً سلبياً في هذا الصدد خصوصاً بعد أن سحبت السندات جزءاً من السيولة المتاحة في السوق والمشاريع المغرية التي سحبت جزءاً ثانياً، إلى جانب خطط ترشيد الإنفاق الحكومي التي أحدثت نوعاً من الانكماش الموقت للاقتصاد الكلي.

التضخّم ومشكلة الادخار

على الجانب الآخر يطرح **حمدي حافظ** نائب مدير عام البنك الوطني المصري رؤية مغايرة حيث يتوقع أن تشهد المرحلة المقبلة استقرار أسعار الفائدة، بل وعودتها إلى معدلاتها الطبيعية. ويقول أن السياسة النقدية الحكومية تهدف في إطارها العام إلى تعظيم المدخرات المحلية لتصل إلى 35 في المئة من الناتج القومي الإجمالي في غضون عامين – تدور حالياً حول 20 في المئة – لسدّ فجوة تمويل الإستثمارات ومن ثم يصبح الحل هو زيادة سعر الفائدة لجذب هذه المدخرات. ولكن في المقابل رفع سعر الفائدة يحمل في طياته أعباء تضخمية على الاقتصاد الكلي وبالتالي فإن الحل هو ترك القضية لكل بنك كي يتعامل معها وفقاً لظروف السيولة لديه والمشاريع التي يسعى لتمويلها وحجم الإيداعات المتاحة لدى فروعه.

من يدفع الثمن البورصة أم المشروعات الجديدة؟

وبالتالي يرى **حمدي حافظ** في ضوء هذه المتغيرات، أن الأسعار سوف تعاود استقرارها لأنه رغم مشكلة السيولة فهي مشكلة موقتة، وأن معدل الودائع في البنوك لا زال يشهد مزيداً من الصعود، حيث يبلغ الآن نحو 240 مليار جنيه مقابل 205 مليارات في 30 حزيران/ يونيو 1998.

تفاوت محدود

أما **إسماعيل حسن**، محافظ البنك المركزي فيشدّد على أن التفاوت في أسعار الفائدة لا زال محدوداً أو أنه لا توجد مؤشرات ثابتة على استمرار هذا الارتفاع. وقال لـ«الاقتصاد والأعمال» على سبيل المثال، أن أسعار الفائدة على قروض الإنتربانك قد ترتفع بنسبة 60 في المئة في ليلة واحدة وهي أمور مصرفية يعلمها الجميع.

أما أسعار الفائدة على القروض – حسب محافظ البنك المركزي – فإن هناك عوامل عدة تتحكم فيها منها السيولة المتاحة لكل بنك والجدارة الائتمانية للعميل.

وقال أنه في سبيل حل هذه المشكلة، فإن البنك المركزي يقوم حالياً ببناء «منحنى العائد» لأسعار الفائدة. فمثلاً الديون التي مدتها 10 سنوات سوف يكون العائد عليها مختلفاً عن العائد على الديون ذات المدد القصيرة وهذا المنحنى سوف يسهم كثيراً في ترشيد قرارات الاستثمار».

وقال: «كيف تحكم على سعر الفائدة بأنه عال أو منخفض؟»

يجيب المحافظ بقوله أن هناك معدلاً حقيقياً للسعر هو المعدل الإسمي مخصوماً منه معدل التضخم، وعندما يتراجع معدل التضخم لا بد أن من يتراجع معدل الفائدة الإسمي.

ويضيف عند الحديث عن تحريك سعر الفائدة «لا بد من الإجابة على سؤال مهم وهو كيف تستقبل السوق قراراً برفع سعر الفائدة. هناك أيضاً تأثير لمثل هذا القرار على البورصة وعلى ظاهرة تحويل الدولار إلى جنيه».

وأشار **إسماعيل** إلى أن مصر تتأثر بطبيعة الحال بالتحركات في أسعار الفائدة عالمياً وبالتالي فإن ارتفاع سعر الفائدة على الدولار عالمياً – وهو ما حدث مؤخراً – لا بدّ وأن يؤدي إلى ارتفاع مواز ولو طفيف لأسعار الفائدة على الجنيه نظراً لارتباط الجنيه بالدولار حتى هذه اللحظة. ■



أخبار مصرفية

النتائج نصف السنوية لـ 4 بنوك كويتية

نشرت أربعة مصارف كويتية ملخصاً عن نتائجها لفترة النصف الأول من العام 1999.

وقد حقق **البنك الأهلي الكويتي** نتائج جيدة خلال الفترة، حيث زاد صافي أرباحه بنسبة 60 في المئة إلى 5،9 ملايين دينار مقارنة مع الفترة نفسها من العام 1998، وبلغ العائد على متوسط الأصول 0،99 في المئة (مقابل 0،64 في المئة) والعائد على متوسط حقوق المساهمين 8،3 في المئة (مقابل 5،8 في المئة).

أما **بنك برقان**، فبلغ صافي أرباحه للفترة 18 مليون دينار بزيادة 17،34 في المئة، كما ارتفعت محفظة قروضه للعملاء بنسبة 14،14 في المئة إلى 676 مليون دينار وبلغ إجمالي موجوداته 1،8 مليار دينار.

وحقق **بنك الكويت والشرق الأوسط** نمواً في صافي أرباحه بنسبة 27،6 في المئة إلى 7،3 ملايين دينار، كما وارتفعت ارباحه التشغيلية بنسبة 6،7 في المئة إلى 7،79 ملايين دينار مقارنة مع الفترة نفسها من العام 1998.

وارتفع العائد على أصول المصرف من 1،44 في المئة إلى 1،61 في المئة والعائد على حقوق المساهمين من 9،27 في المئة إلى 11،54 في المئة.

وبلغ صافي أرباح **البنك التجاري الكويتي** نحو 8،6 ملايين دينار ليصل العائد على الأصول إلى 1،2 في المئة والعائد على حقوق المساهمين إلى 9،9 في المئة.

المصارف المصرية: نمو في الأرباح

أظهرت البيانات المالية المنشورة لمصارف عدة مصرية للفترة الممتدة من آخر كانون الاول/ديسمبر 1998 حتى حزيران/يونيو 1999، تحسناً ملحوظاً في أعمال هذه المصارف إذ حققت نمواً جيداً في أرباحها بشكل عام.

وبلغت زيادة الأرباح أعلى نسبة لدى **البنك المصري التجاري** حيث وصل إلى 207 في المئة إلى الإرتفاع الإستثنائي في ايرادات العمليات الأخرى من 935 ألف جنيه إلى 3،6 ملايين، إلى جانب نمو العائد على القروض والأرصدة لدى البنوك بنسبة 51 في المئة إلى 66 مليون جنيه، وزيادة العمولات والخدمات المصرفية بنسبة 45 في المئة إلى 14 مليون جنيه. كما سجل البنك نشاطاً كبيراً في مختلف أعماله، حيث زاد إجمالي اصوله بنسبة 28 في المئة ومحفظة قروضه بنسبة 22 في المئة وودائع عملائه بنسبة 28 في المئة.

وحقق **البنك التجاري الدولي**، أحد أكبر المصارف المصرية وأكثرها ربحية، نمواً بلغ 7، 38 في المئة في أرباحه الصافية التي وصلت إلى 176 مليون جنيه (51،66 مليون دولار) نتجت بصورة خاصة عن نمو عائدات القروض والأرصدة لدى البنوك من 406 إلى 477 مليون جنيه (أي بنسبة 17،5 في المئة)، رغم الزيادة المحدودة في محفظة قروضه بنسبة 4 في المئة.

أما **البنك المصري الأمريكي**، فقد سجل نمواً ملحوظاً في أرباحه، إذ بلغت 58،76 مليون جنيه بزيادة 89 في المئة تقريباً عن الفترة المقابلة من العام الماضي، وذلك رغم انخفاض إجمالي أصوله بنسبة 4 في المئة وودائع العملاء بنسبة 8،7 في المئة وتخصيصه مبلغ 13،8 مليون جنيه كمؤونات تجاه الديون المشكوك فيها بزيادة 251 في المئة عن الفترة المماثلة في العام 1998.

كذلك، حقق **البنك الوطني المصري** نمواً في معظم بنود ميزانيته لهذه الفترة خصوصاً في محفظة قروضه التي بلغت 2،356 مليون جنيه أي بزيادة نحو 9 في المئة عن نهاية العام 1998. كما تمت زيادة رأس ماله المدفوع بواسطة توزيع أسهم مجانية للمساهمين بقيمة 52،5 مليون جنيه تمّ تحويلها من الإحتياطي القانوني للمصرف. وبلغ صافي أرباحه نحو 63 مليون جنيه (18 مليون دولار) بزيادة 21 في المئة عن الفترة المقابلة من العام 1998.

وزادت الأرباح الصافية **للبنك الأهلي سوسيتيه جنرال** بنسبة 17،8 في المئة إلى 53 مليون جنيه نتيجة زيادة صافي الفوائد المقبوضة بنسبة 22 في المئة إلى 68 مليون جنيه. وتمّ خلال الربع الأول من العام 1999 مضاعفة رأس ماله المرخّص من 200 إلى 400 مليون جنيه وزيادة رأس ماله المدفوع من 150 إلى 180 مليون جنيه تمّ قيدها بالبورصة.

أما **البنك المصري الخليجي** فحافظ إجمالي موجوداته على مستواه البالغ 2،3 مليار جنيه لكنه شهد تغيّرات في تركيبة توظيفاته، إذ انخفضت محفظة القروض بنسبة 13،8 في المئة إلى 1،27 مليار جنيه (373 مليون دولار) وارتفعت في المقابل إستثماراته بغرض المتاجرة بنسبة 145 في المئة إلى 298 مليون جنيه. كما ارتفع النقد والأرصدة لدى البنك المركزي بنسبة 207 في المئة إلى 249 مليون جنيه، في حين تمّت تصفية محفظة أذون الخزينة. ونتيجة لذلك، انخفض العائد على أذون الخزينة والسندات بنسبة 20،44 في المئة إلى 14 مليون جنيه فيما بلغ صافي أرباحه للفترة 21 مليون جنيه مقابل 20 مليوناً جنيه في الفترة نفسها من 1998.

وشهد **بنك مصر العربي الافريقي** نمواً بلغ 6،8 في المئة في أرباحه الصافية، إلى 19،68 مليون جنيه (5،77 مليون دولار) مقابل 18،4 مليوناً (5،4 ملايين دولار) في الفترة السابقة من العام 1998، في ظل التراجع المحدود في محفظة قروضه بنسبة 0،4 في المئة، مقابل زيادة ودائع عملائه بنسبة 11،88 في المئة إلى 785 مليون جنيه (230 مليون دولار).

بنك الخليج الدولي: نتائج قياسية تلي الاندماج

نشر بنك الخليج الدولي، الذي يتّخذ من دولة البحرين مقراً له، نتائجه المالية النصف سنوية 1999 والتي تشتمل على حسابات البنك السعودي العالمي، بعد أن تمّ الإندماج معه، من نيسان/ابريل 1999 حتى أواخر حزيران/يونيو 1999.

وحقق بنك الخليج الدولي نمواً في أرباحه الصافية للفترة بلغ 17،27 في المئة إلى 51،6 مليون دولار أميركي نتج بصورة أساسية من ارتفاع ايرادات الفوائد بقيمة 26 مليون دولار إلى 331 مليون دولار.


عبد الله القويز

كما شهد إجمالي أصوله نمواً بنسبة 30 في المئة إلى 13 مليار دولار ومردّه النمو الكبير في محفظة سندات المتاجرة التي قفزت بنسبة 282 في المئة إلى 535 مليون دولار ومحفظة سندات الإستثمار التي وصلت إلى 5 مليارات دولار مقابل 3،2 مليارات دولار في نهاية 1998 إضافة إلى نمو محفظة قروضه بنسبة 6،5 في المئة إلى 4،2 مليارات دولار.

ومن ناحية الخصوم، حقق المصرف إنجازاً آخر بنمو ودائع عملائه بنسبة 45 في المئة إلى 4 مليارات دولار.

كما تضاعفت حقوق المساهمين إلى مليار دولار من جرّاء الزيادة في رأس المال الصادر للمصرف من 450 مليوناً إلى مليار دولار وذلك نتيجة عملية إعادة الهيكلة وإصدار أسهم جديدة لصالح الشركاء الجدد في المصرف (بعد ان تمّ الإندماج مع البنك السعودي العالمي) وهما مؤسسة النقد العربي السعودي و ج.بي. مورغان الأميركي. وبالتالي اصبحت تتوزّع ملكية المصرف حالياً على مؤسسة الخليج للإستثمار التي ما زالت تملك حصة الأغلبية (72،5 في المئة من رأس المال) ومؤسسة النقد العربي السعودي 22،2 في المئة وجي جي مورغن 5،3 في المئة.

ويقدم بنك الخليج الدولي، الذي تأسس في العام 1975 في البحرين، خدمات مصرفية تجارية بالجملة. واكتسب سمعة عالية في مجالات تمويل المشاريع والتجارة والإصدارات الرئيسية للقروض المشتركة. وأصبح، نتيجة إندماجه مع البنك السعودي العالمي مؤخراً، قادراً على تقديم مجموعة متكاملة من المنتجات والخدمات الإستثمارية والتجارية التي تشمل تمويل الشركات وادارة المحافظ والخدمات الإستشارية. وفاز المصرف بجائزة التميز لعام 1999 من مجلة «يورومني» بوصفه «افضل البنوك الوطنية في الشرق الأوسط».

من جهة أخرى أعلن بنك الخليج الدولي من مقره في البحرين عن تكليفه تدبير قرض مجمع لصالح مصنع إسمنت الشارقة في دولة الإمارات العربية المتحدة تصل قيمته إلى 80 مليون دولار.

ويهدف القرض إلى تمويل زيادة إنتاج «الكلينكر» المستخدم كمادة خام في إنتاج الإسمنت، بنحو 3400 طن يومياً وزيادة القدرة التخزينية بكلفة إجمالية تصل إلى 100 مليون دولار على الأقل.

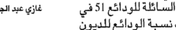
وسيشارك في القرض عدد من البنوك المحلية والدولية والشركات العالمية المهتمة وتمتد فترة سداده إلى ثمانية أعوام.

المؤسسة العربية المصرفية تستعيد مستويات الربحية

بلغت أرباح المؤسسة العربية المصرفية الصافية للفترة النصف سنوية 1999 نحو 60 مليون دولار أميركي بزيادة نسبتها 22،4 في المئة عن أرباح الفترة نفسها من العام 98، وقد تخطت النتائج المستهدفة للمجموعة.

ويعود التحسّن الملموس في الربحية، بعد فترة التقلبات الإقتصادية العالمية، إلى انخفاض مخصصات خسائر القروض بنسبة 47 في المئة من 91 مليون دولار في 1998 إلى 48 مليون دولار لهذه الفترة وبالتالي بلغ إجمالي الارباح التشغيلية بعد حسم المخصصات 100 مليون دولار مقابل 95 مليوناً في الفترة نفسها من العام 98.





غازي عبد الجواد

أما إجمالي اصول المجموعة، فقد اتخذ لهذه الفترة الإتجاه النزولي نفسه للنصف الأول لعام 1998 حيث انخفض إلى 24 مليار دولار مقابل 24،9 ملياراً في حزيران/يونيو 1998، تماشياً مع أهداف المؤسسة الرامية إلى تحديد القروض غير الإقتصادية والموجودات الأخرى من أجل تحقيق محفظة ممتازة من دون أن تكون عرضة للتراجع في العائدات. وبلغت نسبة الموجودات السائلة للودائع 51 في المئة فيما سجّلت نسبة الودائع للديون إرتفاعاً طفيفاً لتصل إلى 62 في المئة.

وصرّح السيد **غازي عبد الجواد**، الرئيس التنفيذي للمؤسسة «جاء هذا الأداء مواكباً لخططنا الآنية وأهدافنا بعيدة المدى على حد سواء. نحن متفائلون بحذر بأن النصف الثاني من 1999 سوف يشهد إستمراراً لهذا التوجه الايجابي شرط الا يحدث تراجع كبير في الإقتصادات وأسواق المال العالمية، كما أننا عازمون على أن تصبح المؤسسة العربية المصرفية المصرف العربي الدولي الرئيسي في القرن الواحد والعشرين».

كذلك نشر «انترناشونال بنك اوف آسيا»، التابع للمؤسسة العربية المصرفية والذي يتخذ من هونغ كونغ مركزاً لنشاطه، نتائجه لفترة الستة أشهر المنتهية في 30 حزيران/يونيو 1999. وقد حقق أرباحاً صافية بلغت 72 مليون دولار هونغ كونغ مقابل 82 مليوناً في نهاية العام 1998، وذلك على الرغم من الإنكماش الإقتصادي ومعدلات البطالة المرتفعة السائدة في الشرق الأقصى للسنة والنصف التي خلت.

وزاد صافي ايرادات فوائده بنسبة 6 في المئة مقارنة مع الفترة نفسها من العام 1998 إلى 354 مليون دولار هونغ كونغ.

ووصل إجمالي موجودات المصرف إلى 23،8 مليار دولار. هذا واستطاع المصرف بسبب قوته المالية ان يحافظ على نسبة سيولة مرتفعة (49 في المئة) مع الإستمرار في دعم عملائه والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هونغ كونغ.

ونجح المصرف في التوسع في مصادر دخله عبر توقيع إتفاقية تسويق مع «ونترثور لايف انشورنس التابعة لمجموعة «كريدي سويس» والتي تسمح للمصرف بتسويق منتجات تأمين على الحياة، كما أسس مراكز إستثمار في «هونغ كونغ» و«يوين لونغ».

يُذكر أن المصرف قام بتجنيب المخصصات اللازمة للقروض المتعثرة، مع العلم ان فترة الستة أشهر الأخيرة شهدت تحسناً في سداد القروض ما يسمح للمصرف بتخفيض مخصصاته في المستقبل وما ينعكس ايجاباً على عائداته للنصف الأخير من العام الجاري.

تصنيف ائتماني ايجابي لبنك الاعتماد اللبناني

منحت مؤسسة طومسون بنك ووتش بنك الاعتماد اللبناني تصنيف (LC-1) لدين العملة المحلية للمدى القصير و(B+) للديون

المـمـتـازة و(LC - AA-) لـلـديـن المـمـتـاز بالعملة المحلية.

وتعتمد طومسون في تصنيفها بحسب قول **نيقولاس فوتيادس**، نائب الرئيس، على أداء المصرف وقدرته الكبيرة على إعادة ترتيب وتنظيم نشاطاته.

كما يتميز المصرف بشبكة فروع واسعة (45) تعتبر من الأكبر بين المصارف العاملة في لبنان ما يساهم في نمو ربحيته وتطور حصته السوقية في نشاطات التجزئة.

د. جوزف طربيه
رئيس مجلس الادارة المدير العام

وقد نجح المصرف في تنويع قاعدة منتجاته بشكل كبير في السنوات القليلة الماضية وتمكّن من توسيع عائداته من العمولات على خدماته من خلال زيادته في نطاق بطاقات الائتمان والدفع والخدمات المصرفية الإلكترونية.

ويتميز المصرف ايضاً بتغطية قوية لقروضه المتعثرة إذ تصل المخصصات إلى 91 في المئة من إجمالي قروضه ونسبة السيولة إلى الودائع إلى 70 في المئة.

ولدى المصرف سجل حافل في قدرته على جمع قروض طويلة الأجل من خلال إصدار سندات دين (محلياً ودولياً منذ العام 1996). وقد أصدر مؤخراً شهادات ايداع دولية (Euro - CDs) بقيمة 60 مليون دولار أميركي تمّ الإكتتاب فيها بضعف القيمة على الرغم من الظروف المالية الصعبة المحيطة بإصدارات الشركات من الدول الناشئة.

وتعتبر تومسون أن المصرف يتمتع بعلامة تجارية محلية قوية تخوّله زيادة رأس ماله من خلال طرح أسهمه في السوق عبر إصدار أولي (IPO) لأن قاعدته الرأسمالية صغيرة نسبة إلى موجوداته التي تنمو بوتيرة أسرع من قدرته على توليد مقدرة رأسمالية ذاتية. وقد وصل معدل الملاءة لديه وفقاً لمعيار بازل في 1998 إلى 16،7 في المئة.

يُذكر ان مجموعة بن محفوظ السعودية تمتلك غالبية أسهم البنك، تمّ شراؤها من مصرف لبنان العام 1997 عبر مجموعتين قابضتين تسيطر عليهما.

بنك مسقط الدولي لإصدار شهادات ايداع

تراجعت الأرباح الصافية لبنك مسقط الدولي في النصف الأول من العام 1999 بنسبة 18،6 في المئة مقارنةً مع الفترة نفسها من العام الماضي لتصل إلى 6،52 ملايين ريال عُماني. وقد ساهم في هذا التراجع تكليف المصرف دفع الضريبة على الأرباح هذا العام، بعد أن أعفي من دفع ضريبة بمعدل 12 في المئة من أرباحه العام الماضي.

وارتفعت في المقابل اصول البنك من نحو 661 مليون ريال إلى نحو 707 ملايين أي بزيادة 6،3 في المئة. كما زادت مخصصات البنك لتغطية خسائر الإئتمان من 1،2 مليون إلى 1،33 مليون ريال.

ومن جهة أخرى، وعلى أثر إنتعاش السوق المالية في مسقط، يعتزم المصرف وكأول خطوة من نوعها، إصدار شهادات ايداع عالمية عُمانية بغية تحصيل 20 و30 مليون ريال (52 و78 مليون دولار). ومن المتوقع طرح هذا الإصدار بين شهري أيلول/سبتمبر واكتوبر/تشرين الأول المقبلين.

البنك العربي: سند إستثماري جديد

سامر الصيفي

أعلن البنك العربي عن طرح إستثمار جديد، يحمي رأس المال ويضمن العائد عند الإستحقاق، مع توفير الفرصة للنمو وذلك في سند إستثماري واحد إسمه «Arab Bank Protected Return Note».

وقال **سامر الصيفي**، الرئيس الإقليمي لمجموعة الخدمات المصرفية الشخصية العالمية في البنك العربي: «إنه منتج إستثماري يختلف في أغراضه من شخص لآخر. فالمستثمر الأكثر حرصاً قد يعتبره وسيلة آمنة للتعامل في سوق الأسهم المزدهرة، في حين أن المستثمر المتطور المتميز بالخبرة الإستثمارية في بورصات العالم سيعتبر سند «Protected Return Note» اداة أصيلة للوقاية ضد التعديلات التصحيحية في الأسواق. أما بالنسبة للمستثمر الأشد تحفظاً، فيمكن أن يعتبره بمثابة سند توفير لمدة خمس سنوات».

هذا السند الجديد ذو إستحقاق الخمس سنوات حدد الحد الأدنى للإستثمار فيه بـ 100،000 دولار، ويستحق بتاريخ 10 ايلول/سبتمبر 2004.

وأضاف: «يسرنا مرة أخرى القيام بتطوير منتج جديد يركز على فرصة إستثمارية محددة، مع توفير هذا القدر من الامان والعوائد المضمونة. وفي حالة هذا السند الجديد، فإن فرصة النمو ستكون في بورصات الأسهم العالمية: S&P500 في أميركا، وEuro Stoxx 50 في اوروبا، وNikkei 225 في اليابان. كما نتوقع طرح منتجات تحمي رأس المال وأخرى تضمن العوائد، وسيركز كل منها على فرصة معينة في أسواق محددة حال ظهورها، مثل منطقة جغرافية بعينها أو مؤشر لإحدى البورصات، أو سلة من الأسهم أو البضائع أو المؤشرات. وسيكون لكل صندوق منها تاريخ إستحقاق محدد، يتراوح بين سنة وخمس سنوات».

بيت التمويل الكويتي يزيد رأس ماله

رفع بيت التمويل الكويتي رأس ماله من 53،5 مليون دينار إلى 56،8 مليوناً أي ما يعادل 187 مليون دولار.

وأعلن نائب مدير عام بيت التمويل **جسار الجسار** عن تحقيق صندوق إعمار الإستثماري، الذي كان قد طرحه «بيتك»، نسبة أرباح

خلال الأشهر الماضية، تراوحت بين 4 و4،5 في المئة. ووصلت قيمة أموال الصندوق إلى نحو 174،9 مليون دولار.

وحققت محفظة الرعاية الصحية في المملكة المتحدة المملوكة من بيت التمويل أرباحاً صافية نصف سنوية للعام 1999 تراوحت بين 8 و10 في المئة من رأس مالها البالغ 42 مليون جنيه استرليني.

وكشف **الجسار** عن التعاقد مع شركة أميركية للإستثمار ضمن إطار برنامج إستصلاح وتطوير العقارات في الولايات المتحدة، بمبلغ وقدره 15 مليون دولار تنفيذاً لـ 3 مشاريع لصيانة وتطوير العقارات السكنية. وتوقع ان تحقق هذه المشاريع عائدات تناهز نسبتها الـ 10 في المئة من رأس المال.

بنك الاسكان الاردني ينال شهادة ISO 9001

منحت هيئة التسجيل SGS Yarsley/U.K، المعتمدة من قبل مجلس الإعتماد البريطاني (UKAS)، بنك الإسكان (الاردني) شهادة نظام ادارة الجودة الدولية «ايزو 9001» (ISO 9001) في مختلف جوانب تطوير وتصميم خدمات المصرف وعملياته وإجراءاته.

زهير خوري

وكانت هيئة SGS أجرت مسحاً شاملاً لجميع عمليات وأنشطة وسياسات وإجراءات العمل في مختلف أقسام المصرف للتأكد من توافقها مع مقاييس ومعايير نظام ادارة الجودة الدولية.

وأشار **زهير خوري** رئيس مجلس ادارة المصرف، ان المصرف قد حقق إنجازاً آخر كونه أول مصرف في الاردن والشرق الأوسط يحصل على هذه الشهادة الدولية اضافةً إلى حصوله على تصنيفات رفيعة المستوى من قبل مؤسسات دولية آخرها «طومسون بنك ووتش» من حيث كفاءته وقوته المالية.

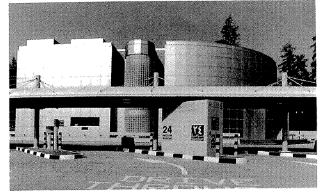
وتمكن المصرف خلال العامين المنصرمين من تصميم واستكمال برامج شاملة لإعادة الهيكلة تزامنت مع تحوله إلى مصرف تجاري شامل في ايار/مايو 1997 وشملت جميع أقسامه وخدماته.

«العربي الاردني للإستثمار» يصدر شهادات ايداع

في ثاني إصدار من نوعه، طرح «البنك العربي الأردني للإستثمار»، خلال شهر تموز/يوليو الماضي شهادات ايداع قيمتها عشرة ملايين دولار بهدف اطالة آجال الإقراض متوسط وطويل الأجل بالعملات الأجنبية، حيث تبلغ مدة هذه الشهادات العامين.

وأوضح مدير البنك **هاني القاضي**، ان ادارة الإكتتاب كانت من قبل شركة الإستثمار العربي السعودي في البحرين، وقد شارك فيه كل من بنك باريبا وسيتي كورب والبنك الدولي الأردني والبنك العربي للإستثمار والتجارة الخارجية.

بنك دبي الوطني: الفرع الـ26



دشّن بنك دبي الوطني فرعه الجديد المجهز بأحدث التقنيات في ند الشبا، دبي، حيث يتيح لعملائه إنجاز جميع معاملاتهم من دون مغادرة سياراتهم.

يقع الفرع الجديد، وهو الأول من نوعه في الإمارات بجوار دوار ند الشبا. وهو مزوّد بخدمة تتركز على جهاز متطور جداً. فخلال ساعات الدوام الإعتيادية، يتوقف العميل بسيارته أمام الجهاز، ويتحدّث إلى الموظف عبر جهاز فيديو خاص، ثم يضع مستنداته في أنبوب خاص يدفع بها إلى الموظف. وبعد ان ينجز الموظف المعاملة، يرسل للعميل بواسطة الأنبوب الإيصالات أو النقود.

إضافة إلى ذلك، يوفّر فرع ند الشبا خدمة الإيداع بعد الدوام، وهي خدمة تتميز بالكفاءة والسرعة على مدار الساعة، ويتم تشغيلها بالبطاقة وتستقبل الإيداعات في حقائب او مظاريف. وهناك ايضاً جهاز صرّاف آلي من السيارة يعمل 24 ساعة يومياً.

وفرع ند الشبا، هو الفرع السادس والعشرون للبنك في الإمارات العربية المتحدة.

سيتي بنك يتوسع في مصر 3 فروع جديدة وطرح فيزا كارد

يستعد «سيتي بنك» لتوسيع نشاطه في مصر خلال النصف الثاني من العام الجاري. وتتضمن خطة التوسع إفتتاح ثلاثة فروع جديدة حصل البنك على التراخيص اللازمة لها بالفعل وتوزيع هذه الفروع جغرافياً على القاهرة والإسكندرية وبور سعيد.

وصرّح السيد **شين إليوت** المسؤول عن سيتي بنك في مصر لـ «الإقتصاد والأعمال» أن الخطة تشمل أيضاً طرح «فيزا كارد» خلال فترة قريبة مشيراً إلى أن فروع البنك في مصر تنمو بمعدل عال..

وأوضح أن عدد العاملين في البنك تضاعف إلى نحو 200 موظف

خلال عامين مقارنة بنحو 50 موظفاً قبل هذا التوسع.

وقال **إليوت** أن الإندماج الذي تمّ في نهاية العام 1998 بين سيتي كورب (City corp) وترافلرز غروب (Travelers group). إستهدف تغطية أكبر لمجالات عدة حيث يغطي «سيتي كورب» العمليات المصرفية في كافة أنواعها من خلال فروع سيتي بنك حول العالم. وتغطي «ترافلرز غروب» النشاط التأميني حول العالم وبذلك تكون مظلة سيتي غروب قد خلقت ميادين عدة للعمل وأصبحت بهذا الإندماج أكبر شركة عالمية في مجال تخصصها بلا منافس.

بنك الاعتماد الدولي في مصر

رفع بنك كريدي كومرسيال دي فرانس، (Credit commercial de France) خلال شهر تموز/يوليو الماضي حصته في بنك الإعتماد الدولي في مصر إلى 75 في المئة وذلك بشرائه لحصة البنك الأهلي المصري البالغة نسبتها 24،23 في المئة من رأس مال البنك.

وكشف البنك الفرنسي عن عزم بنك الإعتماد الدولي/مصر إنشاء خدمة خاصة لإدارة الموجودات في مصر تمهيداً لتأسيس مصرف إستثماري في المستقبل القريب.

اي بي ان - امرو يشتري (دلتا المصري الأمريكي)

حسمت المفاوضات الجارية بين بنك اي بي ان امرو الأوروبي وبين شركة الدلتا المصري الأمريكي للسمسرة في الأوراق المالية لشراء 59 في المئة من حصة الشركة التي تعتبر إحدى الشركات المصرية الرائدة في مجال السمسرة.

يملك هذه الحصة كل من البنك المصري الأمريكي (36 في المئة) وبنك أمريكان اكسبرس (18 في المئة) وشركة الدلتا المصري الأمريكي لإدارة محافظ الأوراق المالية (5 في المئة).

خطط البنك (اي – بي – ان امرو) لزيادة حصته من شركة الدلتا وذلك بالإتفاق مع مؤسسي الشركة (عائلتا واكد والطاهري) لتصل إلى 75 في المئة من إجمالي أسهم الشركة وذلك خلال العامين المقبلين.

يأتي ذلك في الوقت الذي تقدّم فيه بنك Amro - ABN بطلب للبنك المركزي المصري لتأسيس مكتب تمثيل في مصر.

البنك لديه 70 فرعاً في سبع دول افريقية وفي الشرق الأوسط، وتقدم هذه الفروع كافة الخدمات المصرفية من إستثمار وتمويل افراد، ويصل رأس مال البنك إلى 432 مليار يورو.

مصرف إستثمار عربي في الجزائر

يعتزم رجل الأعمال الإماراتي **علي الشرفا** إنشاء مصرف إستثمار عربي في الجزائر برأس مال قدره 100 مليون دولار بهدف تمويل شركات القطاع الخاص في العالم العربي.

وقال **الشرفا** ان هذا المشروع يشكّل بداية لعودة الإستثمارات العربية، لتنفيذ مشاريع إقتصادية تحت شعار «العروبة» الذي طرحه الرئيس الجزائري **بوتفليقة** كمصطلح مقابل العولمة ونوّه بالخطوات التي تتخذها الجزائر لبناء إقتصاد قوي في مجالات الزراعة والغذاء والصناعة.

بنك الانماء المغربي إرتفاع عمليات التمويل

أعلنت مصادر بنك الإنماء المغربي أن هذه المؤسسة المصرفية المتخصصة قد قامت بتمويل 124 مشروعاً خلال السنة الماضية بتكلفة مالية بلغ قدرها نحو 350 مليون دولار أي بزيادة قدرها 37 في المئة عن العام 1997.

وذكر التقرير السنوي لبنك الإنماء أن التمويلات لأجل قصير بلغت 150 مليون دولار بزيادة 39 في المئة عن العام 1997 فيما ارتفع عدد الملفات المموّلة من 95 إلى 124 كان نصيب القطاع الخاص منها 96 في المئة من التمويلات. وقد بلغت القروض لأجل متوسط وطويل نحو 200 مليون دولار.

هذه الأنشطة المالية ساهمت في خلق 67 مقاولة إستفادت من 70 مليون دولار كقروض «إنطلاق المقاولة»، كما أن 57 مقاولة إستعملت 135 مليون دولار لتوسيع أنشطتها في إطار برامج إستثمارية.

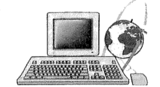
مصرف مشترك يمني - عُماني

إستكمالاً وتفعيلاً للبروتوكول الموقّع بين اليمن وعُمان في شأن الإستثمار المتبادل، زار مؤخراً وفد عُماني الجمهورية اليمنية خرج منها بانطباعات جيدة كانت أهم ثمارها إنشاء مصرف يمني – عُماني مشترك «بنك اليمن والخليج».

يبلغ رأس مال المصرف مليار ريال يمني بمشاركة عمانية تراوح نسبتها بين 20 و30 في المئة من رأس المال. ومن المتوقع افتتاحه بين شهري أيلول/سبتمبر وتشرين الأول/اكتوبر من العام الجاري.

على اثر هذه الزيارة أكّد نائب رئيس الإتحاد العام للغرف التجارية والصناعية اليمنية **محمد حسن الزبيري** تفاؤله بشأن العلاقات الثنائية والتعاون التجاري والإقتصادي والجهود المبذولة من قبل الجانبين لتسريع ثمار التعاون بما يخدم مصلحة الشعبين.

وأشار إلى أن هناك رغبة أكيدة لدى القطاع الخاص العماني للإستثمار في مشاريع تجارية وصناعية ومصرفية ومشاريع الطرق والطاقة وإصلاح السفن والصيدلة والسياحة، الذي سيشهد تطوراً خصوصاً بعد افتتاح الطريق الدولي الذي يربط السلطنة بالجمهورية اليمنية. ■





Computer & Telecommunication

القلق «الانترنتي»

تقضّ الانترنت مضاجع رجال الأعمال. يقرأون في الصحف قصص أصحاب الملايين والمليارات من ذوي العقود الثلاثة أو حتى العقدين. لا ميراث ... لا عمل مضني على مدى العمر ... لا مصانع ... ولا حتى شركات مسجلة. مجرد موقع على الإنترنت وتنهال الدولارات.

رجال الأعمال حول العالم في حيرة من أمرهم: هل يتابعون أساليب عملهم التقليدية؟ أم يطبقون تقنيات الإنترنت على أعمالهم اليومية؟ أم ينشئون شركات مستقلة متطورة تقنياً؟ أم يقفلون مؤسساتهم «وبلا وجع الرأس» ليستثمروا في الشركات الافتراضية؟ وما أصعب الإجابة!

كلنا ملاحق لثورة الإنترنت. كلنا يعرف الأسماء اللامعة في السماء الافتراضية: AOL، أمازون، ياهو، ICQ، سوفت بنك، سايبر كاش، eBay وغيرها. كلها شركات فتية نسبياً وتقيّم سوقياً بالمليارات.

بعض قصص النجاح على الإنترنت أبطالها طلاب في الجامعات والمدارس. سلاحهم الوحيد هو عقلهم، وموجوداتهم: كمبيوتر. ثرواتهم تضاهي نتاج كدّ السنين لعمالقة صناعات النفط والسيارات والطيران والفندقة والشحن...

لنا من ذلك درس كبير نتعلمه. أدمغة الطلاب وذوي النزعات الفكرية الإستقلالية، أكثر مرونة من الأدمغة المؤسساتية. الأدمغة البشرية، وخصوصاً الفنية منها، لا تخاف من الحلم ولا تخشى العمل لتحقيقه. أما الأدمغة المؤسساتية فلديها ألف حساب وحساب قبل التخطيط وبعده وقبل التنفيذ وبعده.

من هنا نجاح الأدمغة المستقلة خلال فترات التغيير ومن ثم قيادة أصحابها لمرحلة ما بعد التغيير.

وثورة التكنولوجيا والمعلومات قد تكون التغيير الأكبر الذي تشهده المجتمعات البشرية لغاية الآن. للإفادة المؤسساتية منها، لا بد من تطبيق مرونة الأدمغة البشرية على الأدمغة المؤسساتية.

نحن لا نعني الصناعة والتجارة والزراعة والخدمات ... وحتى الإعلام، إنما نلفت قادة المؤسسات العاملة في هذه القطاعات إلى التحدي الذي تطرحه مرحلة التغيير. فالأسلوب «النّعامي» في دفن الرأس لما بعد زوال الخطر سيؤدي إلى دفن المؤسسة بالكامل. على كل مؤسسة أن تشغل دماغها الجماعي فوراً لتستنبط أساليب جديدة تمكنها من مواكبة التغيير والإفادة منه وإلا تحوّل القلق كابوساً.

العمل الخيري يستفيد من الثروات التقنية

بيل غيتس

بعض المليارات التي يجنيها قادة قطاع تقنية المعلومات، يحوّلها أصحابها للأعمال الخيرية.

آخر التقديمات الخيرية، وأكبرها على الإطلاق، كانت تخصيص مؤسس مايكروسوفت ورئيس مجلس إدارتها، **بيل غيتس**، مبلغ 15 مليار دولار «لدعم برامج الكمبيوتر في مجالي الصحة والتربية على أمل أن يؤدي التقدم في هذين المجالين مع دخول العالم القرن الحادي والعشرين إلى إفادة الجميع».

وسيتم توزيع المساعدات عبر المؤسسة الخيرية التابعة لـ غيتس والتي تديرها زوجته **مليندا**. وكانت المؤسسة تبرعت مؤخراً بمبلغ 50 مليون دولار لإيجاد لقاح للملاريا و100 مليون دولار لتسريع برامج التلقيح في بلدان العالم الثالث و50 مليون دولار لمكافحة موت الأطفال عند الولادة في هذه البلدان و25 مليون دولار لإيجاد لقاح للإيدز. وقدّمت المؤسسة 200 مليون دولار لتطوير نظم المعلوماتية في المكتبات الأميركية العامة وربطها بشبكة الانترنت.

الانترنت عبر الفضاء



«سكاي بريدج» نظام رقمي، يهدف إلى تقديم خدمة إنترنت فضائية تغطي العالم أجمع عبر 88 قمراً صناعياً و200 محطة أرضية.

باسكال سوريس، الرئيس والمدير التنفيذي لهذا المشروع، تحدثت إلى «الاقتصاد والأعمال» عن الأهداف والمميزات. (ص 100)

الشركات في هذا العدد — Companies in this issue

الانترنت عبر الفضاء

سوريس: «سكاي بريدج» تبدأ خدماتها في 2002


باسكال سوريس

نتوقع انضمام 20 مليون مستخدم

يشهد العالم ثورة اتصالات كبيرة تتمثل في انخفاض كلفة الإتصالات وتكنولوجيا البث الرقمي، وتطور نظم وشبكات المعلوماتية، ما أدى إلى تغييرات عدة منها الوصول إلى تكنولوجيا الفضاء.

«الإقتصاد والأعمال» التقت باسكال سوريس الرئيس والمدير التنفيذي لمشروع «سكاي بريدج» الذي سيقدم أول خدمة انترنت فضائية لتغطي العالم أجمع، ودار معها الحوار التالي:

■ ما هو مشروع سكاي بريدج في لمحة سريعة؟

□ سكاي بريدج نظام رقمي قائم على 88 قمراً صناعياً في مدار منخفض على علو 14700 كلم وتستخدم نطاق (Ku-band) إضافة إلى 200 محطة أرضية موزعة حول العالم لتكون وسيلة اتصال بين الأقمار الصناعية والشبكات الأرضية والمستخدمين. تغطي المحطة الواحدة دائرة قطرها 700 كلم حيث من المتوقع ان يقدم «سكاي بريدج» خدمات الانترنت والوسائط المتعددة لنحو 20 مليون مستخدم.

■ تدخل صناعة الإتصالات الفضائية حالياً نفقاً مظلماً بعد المشاكل التي واجهت بعض هذه المشاريع فهل هناك أي تأثيرات على سكاي بريدج؟

□ هناك نوعان من الخدمات التي تقدمها الإتصالات الفضائية، الخدمات المحمولة والتي تقدمها مشاريع ايريديوم، آيكو، غلوبال ستار والخدمات الثابتة والتي تقدمها سكاي بريدج وتليديزيك. من هنا يمكن القول ان هناك فرقاً كبيراً بين ايريديوم وسكاي بريدج فنحن نستهدف سوقاً مختلفة لتقديم خدمات الانترنت والوسائط المتعددة بسعة عالية بخلاف ايريديوم التي تستهدف سوق الإتصالات الشخصية المتنقلة. نقطة أخرى ومهمة جداً هي ان سعر تقديم الخدمات سيكون مدروساً جداً ومنطقياً وقريباً من أسعار الخدمات الأرضية لأنه من المهم ان نعرف ان خدمات الأقمار الصناعية هي مكمّلة وليست منافسة للخدمات الأرضية.

■ ما هي الستراتيجية التمويلية التي تتبعونها خصوصاً بعد فشل ايريديوم في ستراتيجيتها؟ وهل ستطرحون أسهم الشركة في البورصة بعد أو قبل بدء الخدمات؟

□ نحن نلتزم بالمخطط الذي تمّ وضعه لتمويل المشروع ولا نريد ان نقع بأخطاء غيرنا واللجوء مباشرة إلى أسواق رؤوس الأموال. نحن الآن في صدد إدخال شركاء ستراتيجيين جدد من أنحاء مختلفة من العالم. الخطة المالية تقضي إصدار اسهم أولي وإدراجها في البورصة العام 2001 ومن ثم إطلاق الخدمات التجارية العام 2002.

■ بماذا يختلف سكاي بريدج عن غيره من المشاريع المنافسة؟

□ هناك نقاط عدة يجب ذكرها. أولاً تكنولوجيا سكاي بريدج مختلفة كلياً عن غيرها من المشاريع. فالأقمار الصناعية في المدار المنخفض لها ميزات إيجابية عدة عن الأقمار الثابتة في المدارات المرتفعة. ثانياً سنقوم بتسويق تكنولوجيا سكاي بريدج فقط لمقدمي خدمات الانترنت المحليين الذين سيكون لهم الدور الرئيسي في تسويق الخدمة للأفراد والمؤسسات.

■ كيف ستكون أسعار خدمات سكاي بريدج؟ ومتى بدء الخدمات؟

□ سوف نبدء بتقديم خدماتنا التجارية تدريجاً مع بداية العام 2002 ولغاية 2003 حيث سنغطي الكرة الأرضية. أما بالنسبة للأسعار فسوف تكون معقولة جداً، إذ سيكون سعر الدقيقة بمعدل سرعة 64 كيلوبايت في الثانية سنت أميركي واحد لمقدمي خدمات الانترنت وسوف نترك السعر النهائي للمستخدمين لمقدمي هذه الخدمات المحليين.

■ هل هناك دراسات عن حجم السوق وما هي توقعاتكم المستقبلية؟

□ نحن نقوم بالدراسات الدورية وبشكل جدي، والوقت هو لاعب أساسي خصوصاً اننا سنكون الأوائل في تقديم خدمات الانترنت والوسائط المتعددة عبر الأقمار الصناعية، فنحن نسعى ان نصل إلى 15 – 20 مليون مستخدم بعد أربع سنوات من بدء خدماتنا التجارية.

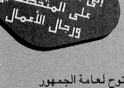
■ ماذا يمكن القول عن منطقة الشرق الأوسط؟ وهل هناك أي مستثمرين عرب في المشروع؟

□ ليس هناك أي مستثمر عربي لغاية الآن ولكن أعتقد ان سكاي بريدج مشروع مهم وذو فائدة لهم، ومنطقة الشرق الأوسط ستكون من الأوائل في تقديم خدمات سكاي بريدج بعكس المشاريع الأخرى التي تبدأ من أميركا وأوروبا ثم منطقة الشرق الأوسط. ■

أجرى الحوار: شفيق شيّا

تطلع إلى المستقبل من خلال جيتكس ٩٩





يعود معرض "جيتكس ٩٩" الذي يعد أكبر معرض لتكنولوجيا المعلومات في منطقة الشرق الأوسط مجدداً لإبراز أحدث المنتجات والأنظمة التقنية المتطورة.

وسيقام بالتزامن مع الحدث عدة فعاليات تضم

- منتدى جيتكس ٩٩ للموزعين
- مؤتمر جيتكس ٩٩
- ندوات ومؤتمرات متخصصة في قطاع تكنولوجيا المعلومات
- معرض "سوق الكمبيوتر" وهو الجزء المخصص للبيع بالتجزئة ضمن جيتكس والمفتوح لعامة الجمهور

يقتصر الدخول إلى معرض جيتكس على المتخصصين ورجال الأعمال

GITEX 1999

مركز دبي التجاري العالمي (ذ. م. م)، ص. ب ٩٢٩٢، دبي، دولة الإمارات العربية المتحدة
هاتف: ٣٢١٠٠٠ ٤ - ٩٧١+، فاكس: ٣١٨٠٣٤ ٤ - ٩٧١+
يمكنكم زيارة موقع المعرض على الإنترنت على العنوان التالي: www.gitex.com
ابتداءاً من سبتمبر المقبل سيتغير الرقم إلى ٣٣١٨٠٣٤ (المحول)، ٣٣٢١٠٠٠ (فاكس)



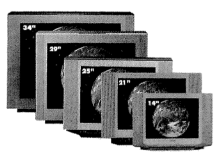




جديد الشركات

سوني Sony

أول تلفزيون بالشاشة المسطحة تماماً



طرحت سوني الخليج مؤخراً أول شاشة تلفزيون مسطحة تماماً في العالم هي أف دي ترينيترون ويجا بقياس 14 بوصة. ويضاف هذا الجهاز إلى المجموعة الكاملة المتوافرة بقياسات 21، 25، 29، و43 بوصة.

وتوفر التقنيات المتطورة جداً التي استخدمت في إنتاج هذا الجهاز انعدام وجود أي تشويش أو انعكاس للضوء، مع الصور التي تبدو طبيعية تماماً من كافة الزوايا.

كومباك Compaq

تقدم جهاز ارمادا لأحد قراء «الاقتصاد والأعمال»

في إطار رعايتها لاستفتاء آراء قراء «الاقتصاد والأعمال» حول «تقنية المعلومات في الخليج»، قدمت شركة كومباك جهاز ارمادا 1750 للفائز بسحب القرعة الذي أجري مؤخراً على ردود القراء وهو السيد احمد الملا.

وقد سلّم الجهاز للفائز الدكتور **وليد منيمنة**، نائب الرئيس والعضو المنتدب لمجموعة تطوير الأعمال في شركة كومباك–أوروبا، الشرق الأوسط وافريقيا. وحضر المناسبة أيضاً مدير عام كومباك – الخليج السيد **جان غصن**.



د. وليد منيمنة يقدم جهاز ارمادا للفائز ويبدو إلى اليمين جان غصن والزميل رأفت أبو زكي إلى اليسار

وتطرح مجموعة جديدة من دسكبرو

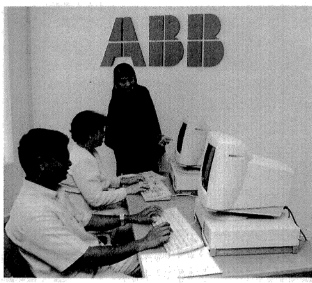
إلى ذلك، طرحت كومباك الشرق الأوسط والمتوسط وافريقيا جهاز كمبيوتر شخصي جديد من مجموعة دسكبرو إي ان مزود بمعالج انتل بنتيوم III بسرعة 550 ميغاهرتز. وهذا الجهاز أصغر بنسبة 36 في المئة من كمبيوتر المكتب الشخصي التقليدي (desktop)، من دون أي انتقاص من فعالية الأداء، ما يجعله مثالياً لاستخدامات المكاتب ذات المساحات المحدودة ومراكز بيع التجزئة وما شابه.

وتطرح أيضاً جهاز Aero 8000

وطرحت كومباك الشرق الأوسط خلال هذا الشهر أيضاً أول جهاز كمبيوتر شخصي صغير لليد خاص بالمحترفين (H/PC Pro) وهو أول جهاز محمول صغير يتضمن تقنية تسمح باتصال محمي ببيانات المؤسسة أثناء التنقل. ويحتوي الجهاز أيضاً على مجموعة من الخصائص المفيدة لرجال الأعمال مثل ميزة التشغيل والإيقاف الآني والتوافق التلقائي مع جهاز الكمبيوتر الشخصي في المكتب، بالإضافة إلى قدرته على تحمل الصدمات أثناء التنقل. ويزن جهاز Aero 8000 2.9 باوند وحجم شاشته الـ SVGA 10 بوصات. أما حجم لوحة المفاتيح فيصل إلى 95 في المئة من حجم لوحات مفاتيح الأجهزة المحمولة القياسية، وتدوم بطاريته حتى 13 ساعة.

ايه بي بي ABB

تدرب موظفيها باستخدام برامج سي بي تي



أعلنت ايه بي بي، الشركة الهندسية العالمية الرائدة، عن إنجاز المرحلة الأولى من مشروع تدريب موظفيها على برامج الكمبيوتر، وذلك باستخدام تقنية سي بي تي لبرمجيات التعليم المتفاعلة، وكانت هذه المرحلة اشتملت على تدريب مجموعة كبيرة من موظفي ايه بي بي في المنطقة على منتجات مايكروسوفت اوفيس 2000.

ومن مزايا التدريب التفاعلي لـ سي بي تي انه يسمح بتعديل

البرنامج لتلبية احتياجات الموظفين وللتوافق مع جدولهم الزمني وذلك عبر جهاز الكمبيوتر الشخصي لكل موظف، كما يسمح هذا البرنامج بخفض كلفة التدريب مقارنة بأساليب التدريب التقليدية.

يذكر ان سي بي تي هي شركة التدريب المعتمدة من قبل افضل الموزعين أمثال سيسكو، مايكروسوفت، نوفل، و أي بي أم / لوتس.

أس تي أم إي STME

تطرح منتجات التخزين في الكويت

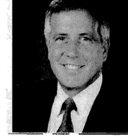
خلال مؤتمر أقيم لهذه الغاية في فندق شيراتون في الكويت، أعلنت أس تي أم إي، الشركة المتخصصة في حلول التخزين المؤسساتية، عن طرح منتجات ستوريج تك 9840 في الكويت. وهذه المنتجات هي أحدث ما أنتجته شركة ستوريج تك في مجال وحدات أشرطة تخزين المعلومات. وستضع هذه المنتجات في متناول المؤسسات التجارية والحكومية في الكويت الطريقة الفعّالة والاقتصادية لتخزين كميات كبيرة من البيانات والمعلومات الحيوية في وحدة قابلة للارتقاء ومتكاملة بدرجة عالية. وهذا المنتج الجديد يكمل المجموعة الحالية من حلول تخزين الأعمال التجارية التي تقدمها اس تي أم أي علماً بأن وسائل تخزين شريط 9840 تمكّن المستخدمين من تخزين بيانات تصل إلى 20 جيغابايت غير مضغوطة و 800 جيغابايت مضغوطة.



مسؤولو اس تي ام أي وستوريج تك وبيدو في الوسط بيتر اوبري الرئيس والعضو المنتدب – اس تي أم أي

إنفورميكس Informix

تعلن عن أرباح مرتفعة



رئيس مجلس الإدارة بوب كينوكيو

أعلنت شركة انفورميكس عن ارتفاع أرباحها خلال الربع الثاني من العام الحالي لتصل إلى 17,5 مليون دولار مقارنة بـ 11,3 مليون دولار خلال الفترة المماثلة من العام الماضي، كما زادت الإيرادات بنسبة 19 في المئة، من 174,2 إلى 206,8 مليون دولار.

وقد سوّت الشركة الدعوى المتعلقة بالإصدارات الخاصة وذلك بدفع مبلغ نقدي قيمته 3,2 ملايين دولار وإصدار أسهم عادية بقيمة 91 مليون دولار، ما حوّل الأرباح المعلنة إلى خسائر قيمتها 79,5 مليون دولار، ولكن هذا الأمر لم يؤثر على ميزانية الشركة حيث بقي في جعبتها 205,8 ملايين دولار في حسابات النقد والاستثمارات القصيرة الأجل و 237,8 مليون دولار كحقوق مساهمين.

يذكر ان حصة منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا من إيرادات انفورميكس بلغت 67 مليون دولار.

ايسر Acer

تنظّم ورشة عمل في القاهرة



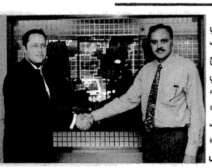
لقطة جماعية للمشاركين في ورشة عمل ايسر

نظمت ايسر ورشة عمل لوكلائها وموزعيها العالميين في القاهرة مؤخراً حضرها 400 شخص من آسيا وإفريقيا وأوستراليا ونيوزيلندا. حضر المؤتمر رئيس مجلس إدارة الشركة ومؤسسها ستان شيه، والرئيس التنفيذي وليام لو، بالإضافة إلى عدد من كبار مسؤولي ايسر. وقد عرض هؤلاء استراتيجية ايسر للقرن المقبل وآخر منتجات الشركة وحلولها الجديدة.

وكان من بين الحضور كذلك عدد من كبار المسؤولين في شركات تكنولوجيا المعلومات العالمية مثل مايكروسوفت وانتل وآي دي سي الذين تحدثوا عن الاتجاهات المستقبلية لهذه الصناعة.

أي بي أس ABS

تعين شريكي عمل «بان أون بورد»



من (اليسار) السيد Owen Taraniuk مدير عام أي بي اس يصافح السيد K.S.N. Prasad مدير عام الفا داتا

عينت أي بي أس، المزود الرائد للحلول وبرامج الأعمال في الشرق الأوسط، كل من «الفا داتا» و «كمبيوتر وورلد دبليو أل أل» كشريكي عمل لنظام «بان اون بورد». وبموجب

هذه الشراكة، ستقوم الفا داتا بالترويج لنظام «بان اون بورد» في الإمارات بينما تركز كمبيوتر وورلد على سوق البحرين.

وكانت أي بي أس قد طرحت «بان اون بورد» في شهر آذار/ مارس الماضي بالتعاون مع كل من كومباك ومايكروسوفت. ويجمع هذا النظام بين برنامج Baan's Enterprise Resource Planning (ERP) وتقنية Dynamic Enterprise Modeling (DEM) مع قاعدة بيانات Microsoft Sal server 7.0 وخادم Proliant من كومباك.

اليوسف Al Yousef

تعيين مدير عام للشركة

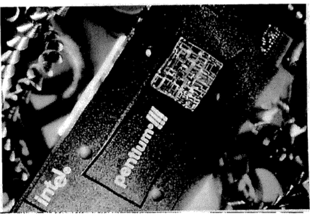
بعد 14 شهراً على انضمامه إلى شركات اليوسف لتقنية المعلومات، عين **الياس حيدر بيك** مديراً عاماً للشركة، حيث سيعمل تحت الإشراف المباشر لـ**إقبال اليوسف**، نائب رئيس مجموعة اليوسف ش.م.م.

وكان **بيك** قد لعب دوراً مهماً في التخطيط لدخول شركات اليوسف إلى عالم الأعمال الإلكترونية وفي تأسيس شركتين رئيسيتين تابعتين للمجموعة، هما اليوسف العالمية وسرفيون الشرق الأوسط. كما لعب دوراً موازي الأهمية في إطلاق أول مركز تسوق افتراضي على الشبكة في العالم العربي «14m. com»، كما أسس **بيك** شركة اليوسف لتأجير معدات المكاتب.

وصرح **إقبال اليوسف** بالمناسبة أن **الياس بيك** يعتبر «مديراً ممتازاً لقيادة النمو والتطور المتواصل لكافة عملياتنا الآن وعلى المدى الطويل وذلك في ظل بيئة تتجه نحو المزيد من الحلول العالمية وتتميز بطلب متزايد على إضافة قيمة اكبر لإستثمارات تقنية المعلومات».

إنتل Intel

تطرح أسرع معالجين



طرحت شركة إنتل معالجين جديدين هما بنتيوم III بسرعة 600 ميغاهيرتز المخصص للإستخدام الفعال مع شبكة الإنترنت، ومعالج سيليرون بسرعة 500 ميغاهرتز المخصص لأجهزة الكمبيوتر الشخصية ذات الأسعار المدروسة. فمعالج بنتيوم الجديد مصمم لتحسين تجربة مستخدمي الكمبيوتر مع إنترنت عبر التطبيقات الغنية بالفيديو والصوت والرسوم المتحركة والصور ثلاثية الأبعاد. وتأتي خطوة إنتل هذه مع تزايد أهمية التجارة الإلكترونية وإرسال الصوت والصورة والتعرف إلى الصوت وغيرها من التطبيقات.

أما معالج سيليرون فقد صمم لتأمين الأداء الرائد لمستخدمي أجهزة الكمبيوتر الشخصي ذات الأسعار المنخفضة من دون التضحية بسرعة الأداء والتواصل مع الشبكة.

زيروكس Xerox

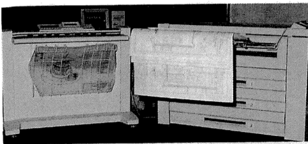
تعين مديراً إدارياً للشرق الأوسط وإفريقيا



غي – آندري سيرفاغين

عينت شركة «زيروكس» **غي – آندري سيرفاغين** مديراً إدارياً لعملياتها في الشرق الأوسط وأفريقيا حيث سيكون مسؤولاً عن عمليات الشركة في 72 بلداً. وكان **سيرفاغين** قد شغل سابقاً منصب مدير عام زيروكس لمنطقة غرب ووسط أفريقيا بعد ان كان مسؤولاً عن مجموعة زيروكس لمنتجات المستندات المكتبية.

وتطرح منتجات الربط الشبكي الرقمي



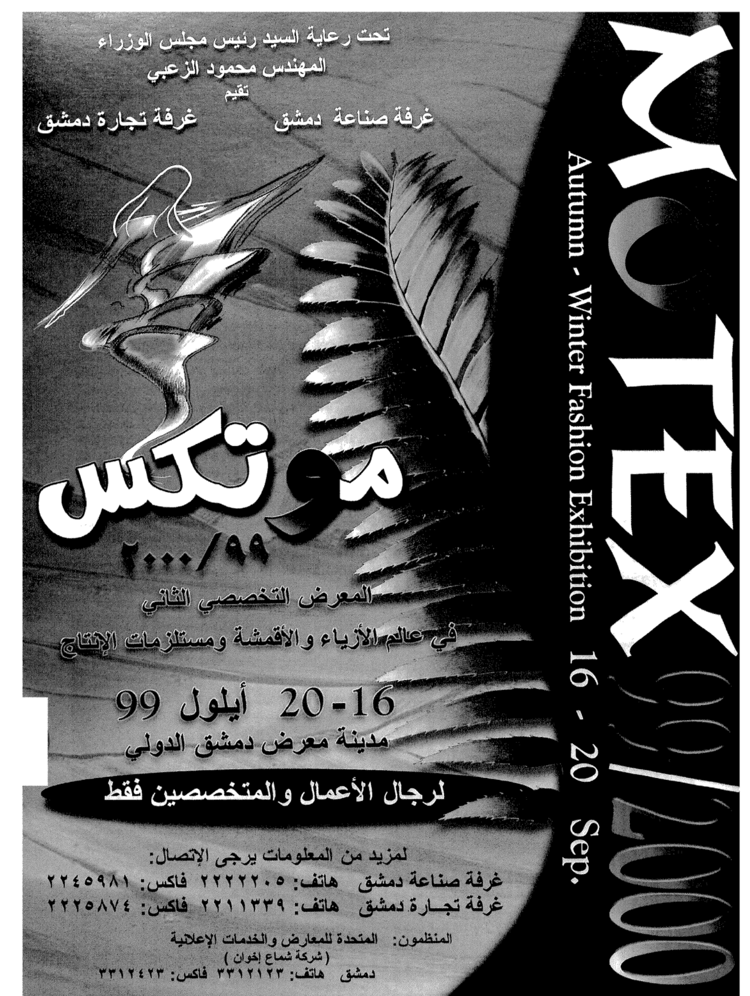
أنظمة زيروكس الهندسية القابلة للربط بالشبكة

إلى ذلك، طرحت زيروكس نظام الربط الشبكي الرقمي العالمي في أسواق الشرق الأوسط ما سيمكّن من ربط تكنولوجيا زيروكس الرقمية بجهاز الكمبيوتر والاتصال عبر الشبكة بمكاتب أخرى حول العالم. ويمكن إضافة نظام الربط بسهولة إلى جميع منتجات زيروكس من الناسخات والطابعات وأنظمة الفاكس والتصوير الضوئي والأجهزة المتعددة الوظائف ما سيتيح للشركات إنتاجية اكبر وخفض ساعات اليد العاملة المهدورة على إدارة المستندات.

الخليج للحاسبات الآلية GBM

تتوسع في عُمان

انتقلت شركة الخليج للحاسبات الآلية (GBM) إلى مقرها الجديد في مبنى قرم بلازا الواقع وسط منطقة قرم في سلطنة عُمان. ويوفر المقر الرئيسي الجديد للشركة في عمان مساحات اكبر لاستقبال العملاء وقاعات خاصة لتنظيم العروض والدورات


تحت رعاية السيد رئيس مجلس الوزراء
المهندس محمود الزعبي
تقيم
غرفة صناعة دمشق
غرفة تجارة دمشق
موتكس
٩٩/ ٢٠٠٠
المعرض التخصصي الثاني
في عالم الأزياء والأقمشة ومستلزمات الإنتاج
16-20 أيلول 99
مدينة معرض دمشق الدولي
لرجال الأعمال والمتخصصين فقط
لمزيد من المعلومات يرجى الإتصال:
غرفة صناعة دمشق هاتف: ٢٢٢٢٢٠٥ فاكس: ٢٢٤٥٩٨١
غرفة تجارة دمشق هاتف: ٢٢١١٣٣٩ فاكس: ٢٢٢٥٨٧٤
المنظمون: المتحدة للمعارض والخدمات الإعلانية
(شركة شماع إخوان)
دمشق هاتف: ٣٣١٢١٢٣ فاكس: ٣٣١٢٤٢٣
MOTEX 99/2000
Autumn - Winter Fashion Exhibition 16 - 20 Sep.

التدريبية. وتتناغم هذه الخطوة مع التوسع الذي تشهده عمليات GBM في السوق العمانية للإيفاء بحاجات العملاء من التقنيات الحديثة وخدمات تقنية المعلومات.

وتتعاقد مع سوق أبو ظبي الحرة

كذلك تعاقدت GBM مع قسم توريد المأكولات والسوق الحرة في مطار أبو ظبي لاستبدال نظام أجهزة نقاط البيع في السوق الحرة لاستيعاب الضغط المتزايد من السياح والمسافرين. ويتم استخدام نظام IBM 4694 -104s ونظام تشغيل IBM 4690 لأجهزة نقاط البيع. وتتكامل الأنظمة المستخدمة مع تطبيقات المكاتب الخلفية الحالية في مزود IBM RS / 6000.

أي بي أم IBM

تعلن عن شراكة في قطاع الخدمات المالية

أعلنت شركة أي بي أم عن تحقيق شراكة مع «Netfile»، إحدى الشركات العالمية الرائدة في توفير الحلول المصرفية المباشرة عبر الإنترنت. وتهدف هذه الشراكة إلى دمج منتجات أي بي أم للتعاملات والبيانات، أمثال DB2 و MQ Series و CICS مع النظام التجاري «Netfile Multi Business System» وستتيح هذه الشراكة للمصارف وشركات التأمين تعزيز نظمها الحالية ودمج قنوات التوزيع التقليدية والحديثة لعملياتها التجارية. وفي إمكان تقنية البرامج المبتكرة هذه دمج قنوات التوزيع الحديثة، مثل الانترنت، أجهزة الصراف الآلي، مراكز الاتصال، المساعدات الرقمية الشخصية، والهواتف النقالة في تطبيقات الأعمال القائمة أو الجديدة. ومن الممكن أيضاً توسيع نطاق النظام في أي وقت ليشمل تطبيقات برامج إضافية مثل تطبيقات البورصة الإلكترونية.

فرنستيليكوم موبيل ليبان FTML

شهادة النوعية ISO 9002

حازت شركة FTML اللبنانية على شهادة النوعية ISO 9002 وفقاً لمعايير مؤسسة المواصفات الدولية. وسيقام حفل رسمي خلال شهر أيلول/سبتمبر الحالي لتسليم الجائزة.

يذكر أن شركة FTML بدأت بورشة واسعة هي ورشة النوعية العام 1998 للحصول على هذه الجائزة. ومع بداية هذا العام تبلغت الشركة أنها قد اجتازت بنجاح اختبارات التدقيق في المناهج والأساليب الإنتاجية والإدارية التي اعتمدتها وفقاً لمعايير مؤسسة المواصفات الدولية. وصرح رئيس مجلس الإدارة المدير العام لشركة FTML الدكتور صلاح بو رعد أن الحصول على شهادة النوعية ISO 9002 ليس نهاية المطاف بالنسبة للشركة بل هدف مرحلي للوصول إلى الإدارة النوعية الشاملة.



الدكتور صلاح بو رعد

اريكسون Ericsson

تطلق هاتفها النقال الجديد أي 1018 إس»



أنزلت شركة اريكسون السويدية الهاتف النقال الجديد «A1018s» الذي صمم خصيصاً ليؤمن للمستخدمين احتياجاتهم ويتماشى مع التحول الذي طرأ على السوق الاستهلاكية، والجمع بين متطلبات العمل والاستخدامات الشخصية. إن تصميم هاتف «إي 1018S» تجعل حمله سهلاً إضافة إلى الوظائف التقنية الأساسية والضرورية. غطاؤه الخارجي قابل للتبديل مع مجموعة من الألوان صممت لتتناسب والزي الذي ترتديه أو بما يتوافق ومزاجك. ويتضمن الهاتف مجموعة واسعة من المزايا تشمل البريد الإلكتروني، إرسال واستلام الرسائل، بطارية تعمل لمدة تزيد عن 100 ساعة Stand by وأربع ساعات تحدث.

سيمنس Siemens

«إس 25» هاتف نقال جديد صغير الحجم

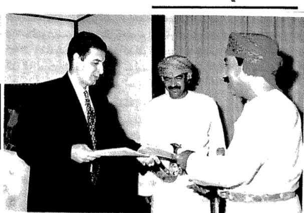


هل تفكر في هاتف نقال يجمع بين شاشة ملونة، مفكرة شخصية لتنظيم المواعيد، آلة حاسبة، دفتر عناوين، ساعة، ألعاب إلكترونية، تحويل عملات بالإضافة إلى التردد المزدوج ورنين صامت مع إمكان إرسال واستقبال الرسائل القصيرة والبريد الإلكتروني؟

هاتف سيمنس النقال الجديد «إس 25» يقدم كل هذه المزايا إضافة إلى وزنه الخفيف 125 غراماً وحجمه الصغير 23 x 47x 117، ويتيح هذا الهاتف الوقت الكافي لترتيب كافة المواعيد بسبب قدرة التحدث ولغاية 10 ساعات ووقت انتظار لغاية 400 ساعة، ويمكن التحكم بجميع الوظائف الإدارية صوتياً.

موتورولا MOTOROLA

تفوز بعقد في سلطنة عمان



توقيع عقد توسيع شبكة الهاتف النقال في سلطنة عمان

اعلنت وزارة البريد والتلغراف والهيئة العامة للاتصالات GTO عن فوز شركة موتورولا بعقد قيمته 10,5 مليون دولار أميركي وذلك للقيام بأعمال توسعة شبكة نظام الهاتف النقال الرقمية «جي.اس.أم.» في سلطنة عمان. وسوف يتولى قطاع حلول الشبكات لشركة موتورولا نشر نظام M-cell بغية رفع سعة الشبكة لتتسع لأكثر من 35 ألف مشترك جديد ولتعزيز تغطية الإرسال في ساحل البطينة في سلطنة عمان.

وتوقع عقداً مع شركة سامكو

من جهة أخرى وقعت شركة موتورولا عقد توزيع مع شركة سامكو الفلسطينية لتوزيع المنتجات المتنوعة لموتورولا من أجهزة الهاتف النقال في فلسطين. وسوف تقوم سامكو بتعيين موزعين لموتورولا في جميع أنحاء فلسطين حيث سيستفيد عدد منهم من برامج الدعم التي توفرها موتورولا للموزعين في الشرق الأوسط.



سمير عبد الهادي

أسست شركة سامكو العام 1980 لهدف واحد هو تطوير نمط حياة الفلسطينيين من خلال استخدام احدث تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وذلك وفقاً لما صرح به **سمير عبد الهادي** الرئيس التنفيذي للشركة.

سيتا SITA

تطور نظام شركة طيران الخليج



وقعت شركة طيران الخليج مع سيتا عقداً مدته ثلاث سنوات لتطوير وتحديث بنية الإتصالات وتقنية المعلومات لأجهزة المكاتب لدى وكالات السفر في منطقة الشرق الأوسط وذلك لتحسين مستوى خدمة العملاء وخفض نفقات الصيانة وللمساهمة في التوافق مع العام 2000.

وسوف يساهم هذا المشروع في تحسين الإتصالات والإنتاجية لدى وكالات السفر التابعة لشركة طيران الخليج في البحرين، مصر، لبنان، عمان، قطر، السعودية، سورية، الإمارات، واليمن.

ويأتي ذلك بعد التوصل إلى إنجاز عقد مع سيتا لتوفير وتركيب 450 جهاز كمبيوتر لوكالات السفر في البحرين، الإمارات، قطر، عمان، ومصر والذي تم الاتفاق مع طيران الخليج عليه في شهر كانون الأول/ديسمبر 1998.

في الاتفاقية الأخيرة سوف تقوم سيتا بإدارة المشروع من توفير الأجهزة والتركيب والصيانة لأكثر من 700 جهاز كمبيوتر (أي بي أم) وكذلك جميع أجهزة الطباعة اللازمة والأجهزة المساعدة الأخرى.

إضافة إلى ذلك سوف تقوم سيتا بتقديم شبكة اتصالات عالية الأداء وآمنة وبكلفة اقتصادية وبذلك تمكّن طيران الخليج من وضع قدمها بثقة في طريق تقنيات الإنترنت الحديثة من دون تكاليف باهظة.

سيسكو CISCO

تضاعف عائداتها في الشرق الأوسط

رولاند غريفيث

واصلت عمليات الشركة في الشرق الأوسط نجاحها ومضاعفة إيراداتها للمرة الثانية بعد إعلانها عن نتائج عملياتها الربع سنوية الثالثة للفترة المنتهية في 1 أيار/مايو 1999.

بلغ صافي المبيعات العالمية لشركة سيسكو سيستمز للربع السنوي الثالث 3,15 مليارات دولار أميركي مقارنة بـ2,18 مليار دولار أميركي عن الفترة نفسها من السنة الماضية أي بزيادة قدرها 44 في المئة. وقال **رولاند غريفيث** المدير العام لشركة سيسكو سيستمز الشرق الأوسط إن إيرادات الشركة زادت سنة بعد سنة بواقع 100 في المئة كما زادت أعداد موظفيها بالنسبة نفسها.

وأضاف: «لقد حافظنا على نمو متماسك جداً في المنطقة ونتطلع إلى توسيع جميع عملياتنا الحالية، وإضافة موظفين ومكاتب جديدة في جدّه ومصر والكويت ولبنان».

ايكو ICO

اتفاقية التجوال الخامسة في الشرق الأوسط



وقعت آيكو غلوبال كوميونيكشنز، شركة الإتصالات الشخصية العالمية النقالة عبر الأقمار الصناعية اتفاقية خدمة التجوال مع مؤسسة الإمارات للإتصالات «اتصالات».

يذكر ان ايكو انهت ابرام تسع اتفاقيات توزيع مبدئية في الشرق الأوسط من اصل 28 اتفاقية عالمية تم توقيعها، كما إنها أنهت إبرام خمس اتفاقيات تجوال في الشرق الأوسط من اصل 35 اتفاقية تم توقيعها على الصعيد العالمي. وستتميز الأجهزة اليدوية المستخدمة بصغر حجمها إضافة إلى سعرها التنافسي. ومن المتوقع أن يبلغ عدد مستخدمي الهواتف النقالة عبر الأقمار الصناعية بين 30 و40 مليون مستخدم في جميع أنحاء العالم وذلك مع حلول العام 2005. وقامت آيكو بإبرام اتفاقيات عدة لتصنيع أجهزتها اليدوية النقالة حيث شملت شركة سامسونغ، باناسونيك، وميتوسوبيشي وهيوز.

سلطنة عمان

تحويل هيئة الإتصالات إلى شركة مساهمة

أصدر السلطان **قابوس بن سعيد** مرسوماً بتحويل الهيئة العامة للمواصلات السلكية واللاسلكية إلى شركة مساهمة عمانية مقفلة مملوكة بالكامل للحكومة برأس مال قيمته 130 مليون دولار أميركي. كما أعلن وزير البريد والبرق والهاتف العماني ان حكومة بلاده كلفت أحد بيوت الخبرة العالمية لوضع آلية مناسبة لتخصيص جانب من الهيئة العامة للمواصلات السلكية واللاسلكية، بحيث يشترك القطاع العماني الخاص في ملكية جزء من رأس مال الهيئة إلى جانب حكومة السلطنة. وتعمل سلطنة عمان كغيرها من دول الخليج العربية على

من هنا وهناك

هيولت باكارد HP أخيراً اختارت رئيساً لها

بعد عملية بحث دامت أربعة أشهر، اختارت شركة هيولت باكارد شخصاً ينتقل بها إلى الألفية الثالثة.



سيدة الأعمال الأولى في أميركا : كارلتون فيورينا

فقد وقع الاختيار على السيدة كارلتون فيورينا لتشغل منصب الرئيس والمدير العام التنفيذي للشركة، لتخلف بذلك لويس بلات الذي أعلن عن عزمه على الاستقالة من منصبه في نهاية العام الحالي. وسيظل بلات يشغل منصب رئيس مجلس إدارة الشركة لحين تقاعده.

وكانت فيورينا قد حازت مؤخراً على لقب «أقوى امرأة في مجتمع الأعمال الأميركي» بحسب مجلة فورتشن. وكانت تشغل منصب رئيسة مجموعة لوسنت تكنولوجيز لتزويد الخدمات العالمية، التي بلغت إيراداتها السنوية 20 مليار دولار. وكان لـ فيورينا دور رئيسي في انفصال لوسنت عن شركة ATAT في ما اعتبر حينها اكبر وانجح عملية إصدار اسهم أولية (IPO).

وعن اختيارها لهذا المنصب قالت فيورينا «كان قرار تركي شركة لوسنت صعباً جداً ولكنني سأعمل جاهدة لأخلق التوازن الصحيح بين المحافظة على قيم HP وإعادة خلق كافة أقسامها».

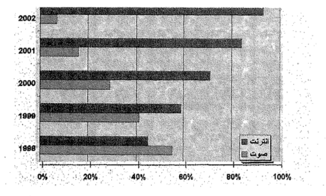
إعفاء ضريبي في الأردن

قررت الحكومة الأردنية إعفاء أجهزة الكمبيوتر المستوردة والمعدات ذات الصلة من الضرائب. وشمل القرار تخفيض الضرائب على عدد من السلع المستوردة مثل أجهزة الهاتف المحمول وآلات التصوير من 30 – 35 في المئة إلى خمسة في المئة.

ومن المتوقع ان يساهم هذا القرار في تنمية قدرات القطاعات الأردنية المختلفة وتحديثها.

انترنت تكتسح خطوط الهاتف

أدى التزايد المستمر في عدد مستخدمي الانترنت وارتفاع نسبة الوقت الذي يقضونه في تصفح الشبكة وتعدد تطبيقات الانترنت (تجارة إلكترونية، تخابر، تلفزة...) إلى إحداث تغير أساسي في وجهة استخدام الشبكات الهاتفية الثابتة.



تحرير قطاع الإتصالات وتخصيصه في سبيل توسيع وتطوير خدمات الإتصالات بمختلف أنواعها.

الكاتيل Alcatel

توقع عقداً مع بريتيش تيليكوم

تم اختيار شركة الكاتيل الفرنسية من قبل شركة بريتش تيلكوم لتزويد خدمات تقنية الإتصالات "ADSL" في بريطانيا، وسوف يتم في مرحلة أولى تجهيز 400 مركز اتصالات بتقنية "ADSL" اعتباراً من الآن ولغاية الربيع المقبل. وتوفر هذه التقنية في الوقت نفسه خدمات هاتفية وإمكان الدخول إلى شبكة الإنترنت بسهولة على خط هاتفي تقليدي.

وآخر مع حكومات أفريقية

من جهة أخرى وقعت الشركة الفرنسية الكاتيل على عقد بقيمة 265 مليون دولار أميركي لمد شبكة اتصالات من الكابلات البحرية بطول 1400 كلم لتوفر الإتصالات بين كل من جنوب أفريقيا وغانا وساحل العاج والسنغال والبرتغال بالإضافة إلى إمكانية الدخول إلى شبكات عدة في بلدان أفريقية كـ نيجيريا والغابون والكاميرون وانغولا.

وسوف توفر الشبكة في المراحل الأولى طاقة بث تصل إلى 20 جيغابيت في الثانية، مع العلم أن الهندسة التقنية لهذه الشبكة تسمح برفع طاقتها إلى 120 جيغابيت في الثانية.

الكان تيليكوم

أعلنت شركة هيوز تيتورك سيستميز (اتش/ان/أس) العالمية – ومقرها ولاية ماريلاند الأميركية – ان شركة الكان تيليكوم المصرية اختارت نظام (تي/إي/اس كوانتوم – دايركت) للأقمار الصناعية لتوفير الإتصالات التجارية لعملائها من جميع أنحاء مصر.

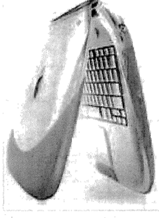
ويتسم هذا النظام بالبساطة ومن السهل نشره في المناطق التي لا تصلها خدمات الخطوط الأرضية.

«نظام تي.أي.اس يتيح لمستخدميه خدمة آمنة موثوق بها وغير مكلفة» هذا ما يؤكده **عادل طاهر** المدير العام لشركة الكان تيليكوم المصرية، ويضيف ان هذا النظام يتطلب اقل قدر من التكامل مع الأجهزة التي تملكها الشركة والتي تعتمد على أنظمة «اتش.ان.اس» وهو ما يضمن إمكانية إقامة المحطات الطرفية بسهولة وتشغيلها بكفاءة عالية وسرعة فائقة.

توفر الكان تيليكوم المصرية مدى واسعاً من خدمات الإتصالات على مستوى القطاعين العام والخاص وذلك باستخدام أحدث أنظمة الأقمار الصناعية في الإتصالات (اتش.ان.اس). ■

وتتوقع الدراسات ان يفوق استخدام شبكة الهاتف لغايات «إنترنتية» الاستخدام التقليدي، وذلك بنهاية العام الحالي. ومن المتوقع أن تحتل الانترنت 93 في المئة من الإستخدام الهاتفي العام 2002 مقابل 7 في المئة للتخابر العادي.

ماكنتوش تعلن عن الأوكازيون



مليون كمبيوتر iMac سيتم توزيعها مجاناً (!!) عبر موقع الانترنت الذي أنشىء خصيصاً لهذه الغاية: Free Mac.com. وفي مقابل الحصول على iMac مجاني، يتعهد الشاري بالاشتراك في الانترنت لفترة ثلاث سنوات مع شركة EarthLink بكلفة 19،95 دولاراً في الشهر، وبالحصول على بطاقة فيزا مجانية ممهورة بشعار FreeMac.

معارك طاحنة بين مايكروسوفت وAOL

تمّ إعلان الحرب بين مايكروسوفت وأميركا أون لاين AOL وذلك بعد أن طلبت مايكروسوفت، باسم مجموعة من شركات الكمبيوتر، من أميركا أون لاين مشاركة رموزها الخاصة بالرسائل الفورية مع سائر الشركات. وتعتبر AOL الشركة الأولى عالمياً في الرسائل الفورية عبر الانترنت والتخاطب المباشر، خصوصاً عبر برنامج ICQ الشهير، ولدى AOL نحو 80 مليون مشترك يرسلون يومياً نحو 750 مليون رسالة ما يؤمن جزءاً كبيراً من إيرادات الشركة السنوية والبالغة 5 مليارات دولار. ومن ناحية أخرى تحاول مايكروسوفت اجتذاب المشتركين بالانترنت عبر بوابة AOL وذلك بخفض الكلفة الشهرية للإشتراك عن سعر AOL البالغ 91،95 دولار، أو حتى تقديم اشتراكات مجانية. علماً بأن تربع AOL على قمة الصدارة في عالم الانترنت قد يهدد مصالح مايكروسوفت في المستقبل.

كومباك تعين رئيساً



مايكل كابيلاس

بعد فترة طويلة من البحث عن رئيس لشركة كومباك من خارج المؤسسة، قررت الشركة ترقية أحد كبار مدرائها لاحتلال هذا المنصب. فقد تمّ تعيين مايكل كابيلاس، مدير كومباك التشغيلي (COO) في منصب الرئيس والمدير العام التنفيذي (CEO)، وكان كابيلاسقد انضم إلى عائلة كومباك العام الماضي مديراً عاماً للمعلومات قبل ان يُرَقّى إلى منصب مدير عام تشغيلي في حزيران/يونيو الماضي. وبذلك سيتخلى بنجامين روزن، رئيس مجلس إدارة كومباك، عن مهامه التنفيذية التي استملها بعد إقالة إيكهارد بفايفر مطلع نيسان/ابريل الماضي.





أكبر كعكة آيس كريم في العالم

سجّل فندق جميرا بيتش، المنتجع والفندق الرائد في دبي بالتعاون مع محلات باسكن روبنز للآيس كريم رقماً قياسياً عالمياً، إذ قاما بصنع أكبر و«ألذ» كعكة آيس كريم في العالم طبقاً للمواصفات التي وضعها كتاب غينيس للأرقام القياسية وذلك في إطار فعاليات أسبوع المفاجآت الثلجية التي تقام ضمن مفاجآت صيف دبي 99.

وقام بإعداد هذه الكعكة العملاقة التي تكفي لتقديم 50 ألف قطعة، فريق يضمّ 44 شخصاً من أمهر الطهاة في فندق جميرا بيتش وأفضل العاملين لدى باسكن روبنز تترأسهم **نورما ثولن**. واستغرق إعدادها 1300 ساعة في درجات حرارة تحت الصفر في مخازن التبريد لشركة باسكن روبنز في دبي وبلغ وزن هذه الكعكة التي تمّ نقلها إلى قاعة المناسبات في فندق جميرا بيتش 4063،3 كيلو غرام وطولها 50 قدماً وعرضها 6 أقدام وارتفاعها قدم واحد.

جائزة لشركة فورتشن بروموسفن



طارق الصفار (فورتشن) يسلم الجائزة إلى جيمس جونستون (سدافكو) ويبدا من اليمين أحمد يوسف الغاوي (سدافكو) ومن اليسار الآنسة رأفت قدوري (فورتشن)

فازت شركة فورتشن بروموسفن بالجائزة الفضية عن الحملة الإعلانية الصحفية التي أنتجتها لصالح حليب السعودية (سدافكو)، وذلك من خلال الاحتفال الذي أقامته الجمعية الدولية للإعلان في دبي خلال العام الجاري.

وتأتي هذه الجائزة تتويجاً للروابط الناجحة بين «سدافكو»، وشركة فورتشن بروموسفن البحرين.



«تي ان تي» تكرّم موظفيها القدامى

أقامت شركة «تي أن تي» للشحن السريع حفلاً تكريمياً لموظفيها القدامى في الامارات، وذلك تقديراً لخدمتهم الطويلة والمميزة في الشركة.

ونال 25 موظفاً شهادات تقدير خلال الحفل الذي أُقيم في فندق ريتز كارلتون في دبي، وكان معظمهم قد التحق بالشركة عندما بدأت عملياتها في الخليج عبر مكتب في الشارقة قبل 20 عاماً.

يو بي اس: طرح أسهم للإكتتاب العام

أعلنت شركة يو بي اس UPS الأميركية للطرود السريعة أن مجلس إدارتها قرر اتخاذ خطوات للشروع بإنشاء سندات الأسهم التجارية العامة. وسيوفر هذا المشروع للشركة مرونة مالية أكبر تمكنها من مواجهة التغيرات في ظروف الأسواق العالمية، بما في ذلك القدرة على القيام بخطوات الامتلاك الستراتيجية الكبيرة في الأسواق المهمة حول العالم.

وتستدعي الخطة نحو 10 في المئة من اسهم يو بي اس القائمة لكي يتم بيعها في اكتتاب عام. وستحمل الأسهم المعروضة للبيع 1 في المئة من قدرة التصويت، حيث يبقى 99 في المئة من قدرة التصويت تحت تصرف حاملي الأسهم الحاليين.

«ثري إم غلف»
تنظم ورشة عمل



نظّمت شركة «ثري إم غلف»، التي تتخذ من دبي مركزاً رئيسياً لها، ورشة عمل لكافة مدرائها استمرت ثلاثة أيام، لتزويدهم بأحدث الوسائل التي ستمكنهم من قيادة أقسامهم بنجاح نحو الألفية الجديدة.

حضر هذه الورشة التي ركّزت على الخطط المستقبلية لدى الشركة، كافة مسؤولي مكاتبها في دبي، أبو ظبي والرياض، حيث أدارها **عمر خان**، وهو مستشار إداري من شركة «سينسي» الشهيرة.

الفائزون
في مسابقة هاي - لايت



عملية السحب

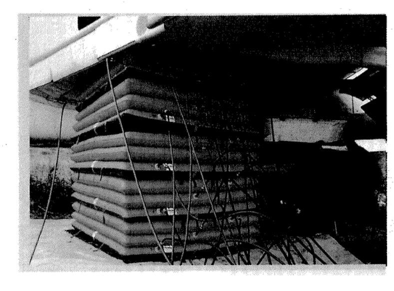
كانت الجائزة الكبرى في مسابقة هاي-لايت الفاخرة، وهي عبارة عن جيب لكزس إل. إكس 470، من نصيب **محمد عوّاد الجلم** من الإمارات. وذلك خلال السحب الذي تم في دبي مؤخراً.

ولم يكن **محمد عوّاد الجلم** الفائز المحظوظ الوحيد. فخمس سيارات تويوتا تيرسل موديل 1999 ومجهزة بجميع الكماليات كانت من نصيب كل من: **باسم علي عيسى العلاونه** من الإمارات، **شمس العلم كوليامه** من قطر، **علاء الدين عبد الصبور عبد المنعم أبو بكر** من الكويت، **حافظ إبراهيم سلطان الباكر** من البحرين، و**ك. ب. محمد علي** من الإمارات.

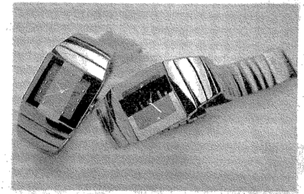
وقد جاءت الإستجابة لهذه المسابقة بشكل رائع، خصوصاً وأنها كانت متاحة لجميع المقيمين في الإمارات، السعودية، الكويت، البحرين وقطر.

وقد تمّ إجراء السحب في مقرّ شركة اليابان للتبغ العالمية (الشرق الأوسط)، وأعلن أسماء الفائزين ممثل عن الدائرة الإقتصادية في حكومة دبي.

ابتكار في نظام
رفع الطائرات



ابتكرت شركة PRONAL الفرنسية المتخصصة في تصنيع المنتجات عالية التكنولوجيا المصنّعة من المطاط الصناعي والبلاستيك الصناعي نظاماً جديداً لرفع الطائرات كبيرة الحجم. وسيتم عرض هذا النظام الجديد خلال معرض Inter-Airport الذي سيعقد في ميونيخ بألمانيا في الفترة بين 7 إلى 10 أيلول/سبتمبر الحالي. كما سيتم عرضه في معرض «Aircraft/Recovery 99» الذي سينظمه الاتحاد الدولي للطيران IATA في مدينة سياتل Seattle في الولايات المتحدة الأميركية من 14 إلى 16 أيلول/سبتمبر الجاري.



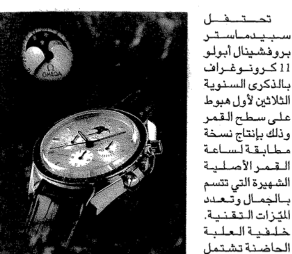
رادو: جيل جديد من ساعات سنترا

مع اقتراب اكتمال الألفية الثانية وبجرأة تفوق كل تصوّر، تقدّم رادو جيلاً جديداً من ساعات «سنترا»، وكعادتها في التركيز على المستقبل، ابتدعت شركة رادو السويسرية للساعات موديلاً جديداً يتم بخطوط واضحة المعالم اكثر من ذي قبل، وعناصر زخرفة بشكل معدنة إضافية.

التفاصيل المتعلّقة بالتصميم تمّ تعديلها في التشكيلة الجديدة لتشكّل وحدة رائعة. موديلات «سنترا» الجديدة تتميّز بخصائص واضحة خالية من التكلّف، ولتحقيق رغبة الزبائن، تتوفر «سنترا» حالياً بلون أسود أنيق وساحر يضاف إلى لونها البلاتيني السابق.

أما الميّزات التي تمّت المحافظة عليها فهي: الشكل الأساسي المحبب لساعة «سنترا»، نوعية المواد المستخدمة في صناعتها والمثبت منها، الراحة الفائقة التي تؤمنها للمعصم، ومقاومتها المضمونة للخدش.

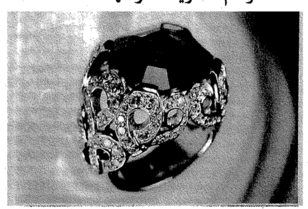
«سبيد ماستر» تحتفل بالذكرى الـ 30



تحتفل سبيدماستر بروفشينال أبولو 11 كرونوغراف بالذكرى السنوية الثلاثين لأول هبوط على سطح القمر وذلك بإنتاج نسخة مطابقة لساعة القمر الأصلية الشهيرة التي تتسم بالجمال وتعدد الميّزات التقنية. خلفية العلبة الحاضنة تشتمل على ختم أبولو 11 في الوسط، يحيط به الكلمات الاولى التي نطق بها **نيل آرمسترونغ** بعد هبوط المركبة، والوقت الذي وطأت خلاله قدم أول رجل بشري سطح القمر.

وخلفاً لساعة القمر الأسطورية، تشكل ساعة سبيدماستر بروفشينال الجديدة التي تشتمل على وظيفة «طور القمر» ميزة إضافية محببة من بين التشكيلة الأخيرة التي أضيفت إلى مجموعة سبيدماستر الجديدة. إنها قطعة نادرة لهواة تجميع الساعات!

خواتم عصرية تطرحها ADLER



طرحت مجموعة ADLER مجموعة جديدة وراقية من مجوهراتها المستوحاة من تصاميم مرحلة ART DECO خلال أعوام الثلاثينات.

خاتم من الماس تتوجّه لؤلؤة فيروزية اللون مستخرجة من المياه الجنوبية (Mers du sud) تزن 3،4 قراط وتحيط بها ماسات زنة 3،42 قراط.

وسيتسنى ايضاً للمحظوظات من النساء الإفتخار بخاتم من السفير الأزرق الفريد زنة 18،28 قراط. يعكس قوسه المؤلف من 135 حبة ماس النمط الكاشميري الفريد المختار ليضيف المزيد من الأنوثة.

ساعة جديدة لسباق أوكلند



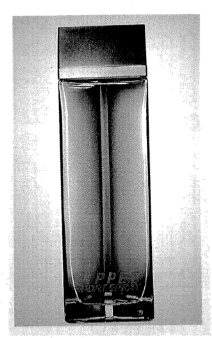
أعلنت مجموعة اوديمارس بيجي AUDEMARS PIGUET أعرق الماركات السويسرية في مجال صناعة الساعات منذ 1875، عن مشاركتها في سباق السفن الشراعية Coupe de l'America الذي سيجري خلال تشرين الأول/ أوكتوبر من العام الجاري في مياه أوكلند ويستكمل حتى شباط/ فبراير من العام 2000.

من وحي المناسبة، طرحت Audemars Piguet ساعة توقيت Royal Oak المصنوعة من الفولاذ والتيتان (أي خليط من الحديد والكروم)، وهي من الساعات الكمالية والرياضية المصممة بطريقة عصرية.

خدمة جديدة لـ «بريتش ايروايز»

فتحت الخطوط الجوية البريطانية أواخر حزيران/يونيو الماضي شبابيكاً لإنهاء معاملات السفر داخل محطة بادينغتون (Paddington) الشهيرة في وسط لندن وذلك من الساعة الخامسة صباحاً وحتى التاسعة مساءً، وتمّ ذلك بعد نجاح تجربتها في محطة فيكتوريا، حيث يمكن للمغادرين من مطار غاتويك إنهاء معاملات سفرهم.

وبهذه الطريقة يستفيد المسافر من نهاره للتبضّع او العمل إذ يتوجّه إلى هيثرو قبل موعد الإقلاع بقليل وذلك بواسطة قطار هيثرو اكسبرس السريع الذي يصل بين بادينغتون والمطار في ربع ساعة فقط.



«زييد» للرجل و«انزييد» للمرأة

«زييد» عطر الرجل من سامبا يحمل صفات الرجولة: وضوح، إقدام، تصميم ونشاط.

«أنزييد» للمرأة يحمل معاني الأنوثة: سحر، غموض وإحساس خفي.

يتوفّر العطران ضمن مجموعتين كاملتين من مستحضرات العناية، بدءاً بماء التواليت (سبورت سبراي) وزيت المساج المنشط من «زييد» وزيت المساج المهدىء من «أنزييد» وجل الإستحمام المنشط للرجال وزيت الإستحمام المهدىء للنساء وصولاً إلى المجموعة العملية الخاصة بالسفر.

يتوفّر «زييد» و«أنزييد» من سامبا، في كافة محلات العطور الكبرى في المملكة حيث يشرف الوكيل الحصري «شركة عبد الله سعيد بقشان وإخوانه» على تسويقهما.



«لوم دو فانتيلو»

عطر «لوم دو فانتيلو» الجديد مليء بالإحساس فريد بالتميز، اضفت عليه زهور اللافندر والياسمين والليلك مسحة ممزوجة بأريج الفواكه والليمون، متشبّع برحيق خشب الصندل والأرز مع لمسة ناعمة من رائحة الشاي والتوابل وتبغ فرجينيا.

عطر «لوم دو فانتيلو» للرجل متوفّر اليوم في أسواق المملكة العربية السعودية لدى شركة عبد الله سعيد بقشان وأخوانه الوكيل الوحيد في المملكة.

مديرون



• مايكل سويفرت

عيّن مديراً عاماً لفندق شيراتون أبو ظبي الذي تديره شركة ستاروود.

وكان **سويفرت** وهو خبير فندقي بدأ عمله مع شركة ستاروود العام 1981 وتقلّد مناصب عدة.

• هانز بيتر لتزكه

إختارته ادارة شيراتون ابو ظبي في منصب مساعد تنفيذي للمدير ومسؤول عن دائرة الطعام والشراب.

و**هانز** قادم من مانيلا حيث عمل مديراً لدائرة الطعام والشراب لمدة 5 سنوات في فندق آخر وسبق ان عمل في شيراتون فرانكفورت.

• مارك إيفانس

تمّ تعيينه مديراً للمبيعات الإقليمي للشرق الأوسط وافريقيا في شركة يو بي أس للبريد السريع.

شغل **إيفانس** منصب مدير مبيعات في الإمارات وله خبرة في صناعة توصيل البريد تمتد إلى أكثر من 8 أعوام في المملكة المتحدة والبحرين.

Offices and Representatives

Web Site: www.aiwa.com.lb

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa1@gcc.com.bh

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 295 6833
FAX: 00 971 4 295 6918
Email: aiwa@emirates.net.ae

FRANCE

Al-Iktissad Wal-Aamal
C/O Butec
22, Rue La Boetie
75008 PARIS
TEL: 00 33 1 42 66 92 71
00 33 1 47 42 33 16
FAX: 00 33 1 42 66 92 75

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O.Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35055628

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOM
RM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG.
CHONGNO-GU, SEOUL, 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10
TEL: (21) 653 50 71
FAX: (21) 652 12 90

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP
TEL : (0171) 630 9966
FAX: (0171) 630 9922

U.S.A

THE N. DE FILIPPES CORPORATION
130 WEST 42 STR. SUITE 804
NEW YORK, NY 10036 - 7802
TEL: (212) 391 0002
FAX: (212) 391 7666
E - MAIL: delstella@aol.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL
AVENUE DES MOUSQUINES 4
CH - 1005 LAUSANNE,
SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, SPAIN, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index


قلعة طرابلس
جذورنا في لبنان راسخة كرسوخ قلعة طرابلس، ومنها يستمدّ بنك البحر المتوسّط ثبات قيَمه وعمقها.
وقيَمنا هذه تتجلّى من خلال الخدمات المصرفيّة التي يقدّمها بنك البحر المتوسّط عبر فروعه المنتشرة على كافّة الأراضي اللبنانيّة، وعبر شبكة العلاقات المصرفيّة الدوليّة التي يضعها بتصرّف زبائنه.
ففي كلّ حين، يستفيد زبائننا من حيويّة مؤسّستنا ومن صلابة دعائمها الماليّة.
وهكذا بجذوره الراسخة وخبرته المتينة وموارده الماليّة الواسعة، يتطلّع بنك البحر المتوسّط إلى المستقبل بكلّ ثقة وثبات.
بنك
البحر المتوسّط. ش.م.ل.